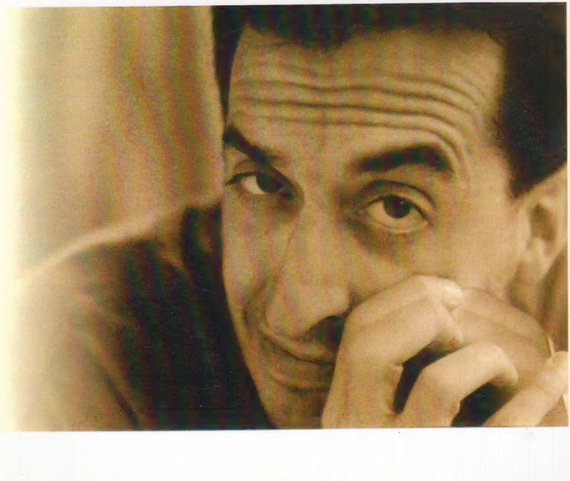
مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.
الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

7
تعلّم كيف تنجح

كيف تتغلب على الفشل

نصائح للنجاح وتنظيم الوقت



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف :

هادي المدرسي

شبكة الفكر
alfeker.net

هادي المدرّسي

كيف تتغلَّب على الفشل؟

تعلّم كيف تنجح

كيف تتغلّب على الفشل؟

تأليف

هادي المدرّسي

الطبعة

الثالثة : 2007

عدد الصفحات: 144

القياس: 14.5 × 21.5

جميع الحقوق محفوظة

©

الناشران

مؤسسة أحمد للمطبوعات

بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم

هاتف: 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)

فاكس: 786230 (1-961) ـ ص.ب: 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان

البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

تعلّم كيف تنجح

7

هادي المدرّسي

كيف تتغلَّب على الفشل؟

نصائح للنجاح وتنظيم الوقت

A.E.

مؤسسة أحمد للمطبوعات

الدار العربية للعلوم

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

القسم الأول

كيف تتغلَّب على الفشل؟

تجنّبْ إرادة الفشل

- المشكلة الأولى لدى الفاشلين لا تتمثّل في أنهم لا يريدون لأنفسهم النجاح، وإنما تتمثل في أنهم يريدون لها الفشل.

- إرادة النجاح وإرادة الفشل: نقيضان لا يجتمعان، ولا يرتفعان. فإما أن تريد النجاح، وإلاّ فأنت تريد الفشل.

- لا بدّ من إزالة العوائق قبل إقامة الدار.
ولا بدّ من إبعاد روح الفشل قبل تحقيق النجاح.

- إنما يريد اللّه تعالى لك النجاح، فلماذا أنت تريد لنفسك الفشل؟

في كتابه «الباحث عن الفشل» يذكر الدكتور «لويس مونتجمري» قصة «جرانت فرازيير» الذي كان قد أوتي كل مقومات النجاح، وكان يدرك أنه يستطيع أن يفوق أقرانه إذا شاء، بل إنه تفوّق بالفعل على كبار المهندسين المعروفين في بلده أميركا، في مسابقة قومية. . ولكنه كان يؤثر الفشل لنفسه مختاراً.

في سن السادسة والعشرين كان الرجل عاطلاً عن العمل بعد أن طرد من عمله الذي تولاه منذ تخرجه من الجامعة، ولكنه ما لبث أن شحذ مهارته في مسابقة عامة لرسم تصميم مبنى لشركة كبيرة، وكانت جائزتها أربعين ألف دولار، وكان الفوز فيها كفيلاً بأن يرفع من شأن المشترك فيها إلى درجة كبيرة، إذ كان المتسابقون من ألمع نجوم الهندسة المعمارية في الولايات المتحدة.

وقدّر لـ«فرازيير» أن يكون الفائز في المسابقة، وسرعان ما اتخذ لنفسه مكتباً كبيراً في مدينته، واستخدم عدداً من الرسامين الهندسيين وانهالت عليه العروض، وكان من المحتمل أن يغدو من أشهر المهندسين لولا أنه أصبح يميل إلى الفشل ويستسلم لإرادته فيه، فكان يعكف شهوراً على إعداد التصميمات حتى إذا استكملت رسومها، عدل عنها وقال إنها غير جديرة بأن تقدم لطالبيها، وكان هذا الأمر يذهل الموظفين عنده، إذ إنهم كانوا واثقين من أنها من أروع الأعمال الهندسية، وكانوا يلحون عليه بالرجاء، فيثور غاضباً، ويعتذر إلى العملاء بأن التصميمات لم ترقَ إلى المستوى الذي

يرتضيه، وكان إذا رغب بعضهم في أن يلقي مجرد نظرة عليها يثور في وجهه. .

فما لبث أن صفّى أعماله، وسرّح موظفيه، وأصبح يعيش على عمليات ثانوية بسيطة يأخذها من الشركات الهندسية. .

ويبدو أن مثل هذا الرجل كثيرون في كل مجالات الحياة، فكم من شاعر مجيد يمزق ما كتبه من الشعر لأنّه لا يراه على المستوى المطلوب؟ وكم من كاتب يرفض طباعة كتبه لأنها ليست كما يرام؟

وكم من خطيب يصرح بأنه سيفشل في خطابه، قبل أن يبدأ بإلقائه، وكأنّه يبرّر استسلامه للفشل مسبقاً؟

*

لكي تحقق النجاح لا بدّ من أن تتجنب الفشل.

فالفشل هو العقبة الحقيقية التي تعترض سبيل الناجحين. ولكنها في الواقت ذاته عقبة يمكن تجاوزها بتجنُّب أسبابها. .

فإذا أردت أن تنجح فاعرف لماذا تفشل، وما هي أسباب الفشل؟

إن الإنسان سيّد مصيره، ولا يصنع مستقبله إلاّ هو، فإذا نجح فهو الذي يفعل ذلك، وإذا فشل، فهو الذي يتحمل المسؤولية، ولا دخل للمصادفات في نجاحه، أو فشله.

النجاح والفشل إذاً «إرادة». . فمن أراد النجاح سلك سبيله، ومن أراد الفشل مشى في طريق الفاشلين. .

فالفاشل هو من أراد أن يفشل. تماماً كما أن الناجح هو من أراد أن ينجح.

وقد تقول: هل من المعقول أن يريد أحدنا الفشل؟

والجواب: نعم. كل الفاشلين أرادوا الفشل، وقد حققوا ما أرادوا. .

ولكنهم أرادوا ذلك بعقلهم الباطن، على الرغم من أنّهم تظاهروا بأنهم يريدون النجاح في عقلهم الظاهر..

وفي الحقيقة فإنه لا توجد مصالحة بين الفشل والنجاح، فالطريق الذي يقود إلى الأول يعاكس الثاني، وإذا كان أحد يرغب في النجاح، فإن عليه أن يرفض قبول أي ظرف يقوده إلى الفشل، ونقطة البداية في مسيرة النجاح هي رفض الفشل، حقاً إن «إرادة الإخفاق» هي المسؤولة الحقيقية عن الفشل. وهي حالة نفسية لها نشاط هدّام خفي يجلب الفشل، ويعقب الندم، وإذا استبدت بالإنسان تراءى له العمل غير نافع، وأن المحاولة المتكررة خاطئة، وأن الاجتهاد عبث لا طائل تحته، فيستسلم لفشله، وربما يبرّره أيضاً.

وعلى كل حال فإن الفشل مثل المياه الآسنة..

أما النجاح فمثل السحب الماطرة.

وإرادة الفشل مثل الوادي.

كما أن إرادة النجاح مثل قمة الجبل..

فكما أن الوادي يجذب إليه المياه الآسنة، بينما قمة الجبل تجذب إلى نفسها السحب الماطرة.. كذلك فإن الفشل ينجذب إلى تلك النفوس المستعدة سلفاً للفشل، بينما النجاح ينجذب نحو أولئك الذين تكون نفوسهم مهيأة للنجاح..

فإرادة الفشل تحتل طوعياً ذلك العقل الذي لا تحتله إرادة النجاح..

وتتطور إرادة الفشل إلى عادات وتقاليد متناسبة مع الفشل. كما تتطوّر إرادة النجاح إلى عادات متماثلة للنجاح.

يضرب أحدهم مثالاً لإرادة الفشل فيقول: لنفترض أن شخصاً كان على موعد في مكان يبعد عن بيته مائة ميل شمالاً، وهو على ثقة بأنه إذا حافظ على هذا الموعد، سيفوز بالصحة وبمزيد من السعادة والرفاهية ما امتدت أمامه الحياة. ولنفرض أنه خرج بسيارته يقصد مكان موعده، ولم يكن له من الوقت والوقود إلاّ ما يكفيه لبلوغ ذلك المكان، ولكنه عدل عنه إذ رأى أنه

قد يظفر بقسط أوفر من متاع النفس إذا سار 25 ميلاً جنوباً قبل أن يبدأ سيره شمالاً.

هذه حماقة أليس كذلك؟ ليس للوقود ذنب إذا استهلك في غير موضعه، ولا ذنب للوقت ـ إذا أنفق في ما يجب ألا ينفق فيه ـ. ثم إن الطريق يتجه شمالاً كما يتجه جنوباً، فلا ذنب للطريق إذا أضاع صاحب الموعد وقته وجهده عبثاً وسلك السبيل الخطأ.

فإذا جاءنا هذا الشخص بعد ذلك، وأخبرنا بأنه قد استمتع بقيادة سيارته في عكس الطريق السوي، وأنه اتضح له من بعض الوجوه أن قيادة السيارة من دون هدف ولا غاية أمتع وأحسن من المحافظة على الموعد، وأنه حين أخلف موعده أتاح لنفسه الاستمتاع برؤية بيته القديم واستعادة ذكرياته الحلوة. . .

أنمتدح سلوك هذا الشخص ونظرته الفلسفية وتبريره إضاعة فرصته؟

لن نرضى بمسلكه، وسنعتبر سلوكه حماقة كاملة. وما كنا لنقبل عذره لو أضاع موعده باستغراقه في حلم جميل من أحلام اليقظة ولو تخيل فيه أنه يسير نحو مكان المقابلة.

ولن نقبل عذره إذا وصل متأخراً بعد أن ضل الطريق بينما كان يستطيع منذ البدء أن يدرس طريقه على رسم جيد. وقد نأسف لما حدث له، ولكننا لن نصفه إلاّ بالحماقة وسوء التصرف والخطأ في الحكم على الأمور.

إنّ مثل هذا التصرّف يفعله الكثيرون في مختلف مجالات الحياة فهُم إمّا أنهم لا يحددون أية أهداف لأنفسهم، وإما أنهم إذا حدّدوا أهدافهم، أو حدِّدت لهم أهدافهم من قبل غيرهم، يمشون في الطريق الذي لا يؤدي إلى تحقيق تلك الأهداف. .

ومثل هؤلاء يبذلون الكثير من الجهد، ويُضيّعون الكثير من الوقت، وهم يسيرون في اتجاه آخر غير الذي يجب عليهم السير فيه. .

وهكذا فإن الجهد الذي يبذلونه للفشل، لو بذل من أجل النجاح لحقق النجاح حتماً. .

فكم من مواعيد هامة يتحايل هؤلاء في تضييعها؟

وكم من أعمال واجبة يتشاغلون عنها بأمور تافهة، لكي يبرروا عدم إنجازها؟

لقد ثبت بالتجربة أنّ «الفشل» يستهلك من الوقت والجهد أكثر مما يستهلكه النجاح، حيث إن الفشل ليس الخمول والسكون والكسل فحسب، فلربما يكون حليف الجهود المبعثرة والنشاط الهدام، والأعمال التافهة. .

إن التحرك والسعي جزء لا يتجزأ من الحياة، فوحدهم الموتى هم الذين لا يتحركون. . . فالفاشل يتحرك مثلما يتحرك الناجح ولكنه يتحرك ضد التحرك، وينجز أعمالاً كثيرة ويمتنع عن إنجاز العمل الذي يقربه إلى هدفه. .

وحتى أولئك الذين يفشلون لأنهم لا يتحركون، فإنهم يشنون حرباً ضروساً لكي يهزموا قوى الحياة، والحركة، حيث يقول المختصّون إنه لكي يبقى الإنسان ساكناً فإنّه يبذل جهوداً جبارة، وإن كانت هذه الجهود بعيدة عن إدراكنا، ولا نكاد نفطن إليها إلاّ قليلاً. . وليس سكون الجسد دليلاً على عدم وجود جهود نفسية ومادية فيها، فكل إنسان يحرق وقوده سواء كان جامداً أم متحركاً. . فخلايا الجسم لا تنقطع عن الاحتراق سواء تحرك الإنسان أم كان نائماً. .

إن الجهد حينما يحوّل عن مجراه المطلوب، يكون جهداً باتجاه الفشل، وهو إنما يقتل فينا أثمن ساعات العمر. . وهكذا فإننا نتعب أحياناً لكي نفشل. .

إن بعض الفاشلين يشبه السائق الذي يحدّد هدفه مسبقاً، ولكنه بدل أن يخطط للوصول إليه، أو يراجع كتاب «دليل الشوارع» أو يسأل من يعرف الطريق، بدل ذلك يركب سيارته، ويسوقها في الاتجاه الذي يجده أمامه، وهو يعرف مسبقاً أنه فقط يستهلك الوقت والوقود، حيث لا يمكن الوصول إلى الهدف بالصدفة. .

ثم إنّه يمتع نفسه بالمناظر التي تمرّ أمامه. . ولأنه لا يصل إلى هدفه، فإنّه يحاول أن يأكل بعض الطعام في الطريق، ويقوم بإصلاح سيارته بين فترة وأخرى، وهكذا يشغل نفسه فقط لكي يضيّع على نفسه هدفه الأساسي.

ولربّما يبرّر الفاشل انشغالاته بغير أهدافه، بأن الهدف بعيد وأن من الأفضل الآن عدم تضييع الفرص المتاحة في تحقيق أمور أخرى.. ولربما يقول هؤلاء: «عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة» أو يقولون: «السفر بأمل ورجاء خير من بلوغ الهدف» أو يقولون: «إن نصف الرغيف خير من المبيت على الطوى».

إنّ النجاح سيحقق للإنسان كل أهدافه، أمّا القبول بالفشل فإنه يتضمن أحياناً بعض المتع التي تخدع صاحبها ليس أكثر..

وعلى كل حال فإن الإخفاق لا يأتي إلاّ إذا أردناه، تماماً كما أن النجاح لا يأتي إلاّ إذا أردناه أيضاً.

غير أن إرادة النجاح واضحة، بينما إرادة الإخفاق غامضة، وهي أحياناً تختفي وراء واجهات برّاقة، كتحقيق بعض الأمور الجانبية، والتمتع ببعض المتع الصغيرة على حساب الأهداف الكبرى..

وهكذا فإن «إرادة الفشل» تتخذ أشكالاً كثيرة، وتختلف طريقتها من شخص لشخص، ولربما يعيش أحدهم كل حياته وهو يستسلم لإرادة الفشل من حيث لا يدري..

وتأخذ إرادة الفشل صاحبها على حين غرة، ومن دون أن يحس أنه قد وقع فعلاً في براثنها، وقد يكون ذلك في صورة التردد، والجبن، والكسل أو تضييع الفرص، وإضاعة الوقت أو الانشغال بالتوافه، وبذل الجهود في غير مواضعها.

وبمرور الزمن يصبح كل ذلك عادة متأصلة في النفس تمنع صاحبها من متابعة الأعمال وملاحقة الأهداف.

ولقد وجدت أن البعض يسقط في أحضان «إرادة الفشل» بعد أن يحدّد هدفه، ويسعى إلى تحقيقه فعلاً، ولكنه بعد فترة من الوقت يضعه جانباً ويعمل في أعمال أخرى لكي يعيش، لأن تحقيق هدفه يأخذ وقتاً أطول ولذلك فإنه يكتفي بتحقيق أمور أخرى لا تمتّ إلى هدفه بصلة فينشغل بها، ثم يعمل الكثير، ويبذل جهداً كثيراً أيضاً من دون أن يكون ذلك باتجاه هدفه

الذي حدده سلفاً. وبعد فترة من الزمن يُصاب باليأس من تحقيق أهدافه، وفي الختام ينساها ويضعها جانباً..

وهكذا فإنه يحقق الفشل الذي أراده مسبقاً!.

وقد يبرّر البعض إرادة الإخفاق هذه، بأنه صحيح قد حدّد هدفه ولكنه لم يكن من الصحيح أن يموت جوعاً أمام هدفه، حيث إنه بعد أن دخل معترك الحياة، كان عليه أن يقبل بأي عمل يدرّ عليه ما يسدّ رمقه..

ولكن الذي لا يقبل التبرير هو لماذا يتم تجاهل الهدف بشكل كامل بعد أن يضطر مثل هؤلاء إلى قبول أي عمل يلقونه ولا يعودون يعملون، ولو بشكل غير مباشر، لتحقيق أهدافهم واستثمار جهودهم؟

والغريب أن المبتلي بإرادة الإخفاق يحاول دائماً أن يخفي عن الناس إخفاقه، أو يبدي امتعاضه من تذكيره بأهدافه، وبمرور الزمن ينشأ بينه وبين معارفه اتفاق صامت على عدم تذكيره بإخفاقه، مقابل سكوته هو الآخر عن إخفاقهم.

ولربما يمر وقت طويل قبل أن يقول أحدهم للناس: بأنه كان غارقاً في الأحلام حينما حدّد أهدافاً كبرى لنفسه في الحياة. وأن المشكلة كانت في المبالغة في آماله، وليست في استسلامه لإرادة الفشل، وعدم بذل الجهود اللازمة لتحقيق أهدافه..

وقد تتساءل: أحقاً هناك «إرادة للفشل» تسوق الإنسان الفاشل؟

والجواب: بالتأكيد: نعم. هنالك من يعمل بوحي من إرادة الفشل ولو أنه أجاز لنفسه بأن يحلل دوافعه، وأن يكون صريحاً مع نفسه لاكتشف تلك الإرادة. ولكنه غالباً ما يتجاهلها فقط.. ومن الواضح أن معالجة إرادة الفشل، لم تتم من خلال تجاهلها، لأن هذه الإرادة، يمكنها أن تؤدي عملها الهدام بكل قوة من دون أن نفطن إليها. ومن هنا فلا يكفي في معالجتها أن تغض الطرف عنها، وكأنها غير موجودة في الوقت الذي تعمل أنت بوحي منها..

إن الفاشل هو من يجعل جهوده في خدمة إرادة الفشل، وهذا يعني أن

المطلوب هو تخليص هذه الجهود من قبضة تلك الإرادة وجعلها في خدمة إرادة النجاح.

وهذا يتطلب أولاً ـ اكتشاف إرادة الفشل، وتمييز الأعمال التي يؤديها الشخص بوحي من تلك الإرادة.

ويتطلب ثانياً ـ مواجهة هذه الإرادة، أي عدم الاستجابة لها، وسحب الجهود من تحتها، وتركها تذبل بمرور الزمن.. فعندما تمتنع عن صرف طاقتك في خدمة إرادة الفشل فإنها ستذبل بشكل طبيعي.

ويتطلب ثالثاً ـ أن تمتنع عن تلك الأعمال التي تختفي وراءها إرادة الإخفاق. فمثلاً، النوم في ساعة العمل، وعدم المساهمة في النشاطات القائمة، بالانشغال بأمور لا قيمة لها، وقتل الوقت بحل جدول الكلمات المتقاطعة، والاهتمام بما لا يضر إهماله، ولا ينفع الاهتمام به، والانغماس في الملذات وتعاطي المخدرات، وتناول الخمور، وقضاء أثمن الأوقات في الاستماع إلى الأغاني، وقتل العمر في الملاهي والمراقص، ومطالعة ما لا يرتبط بالحياة من قريب أو بعيد، كل تلك هي أعمال تختفي وراءها إرادة الفشل، ولا بدّ من الامتناع عنها جملة وتفصيلاً.

وتضرب «دوريتا براند» في كتابها «Wake up and live» مثالين للأعمال التي تختفي وراءها إرادة الفشل:

الأول ـ الأعمال التي لا تحتاج إلاّ إلى جزء ضئيل من المواهب والطاقات، فمن يستطيع أن يقوم بعمل كبير، مثل أن يؤسس مشروعاً حضارياً ينفع الألوف من الناس ولكنه يكتفي بالمساهمة في مشروع صغير، أو من يواصل الدراسة بعد أن يكون قد حصل على الشهادات العليا، وكأنه يلتذ بأن يكون تلميذاً طوال عمره.

هؤلاء هم ممن يعملون في خدمة إرادة الفشل.

الثاني ـ الأعمال التي لا ترتبط بالحياة، مثل المشاركة في بحث خدّاع برّاق لا يفيد، ومنهم رجل كان يعيش في نيويورك بدأ منذ فجر دراسته العالية يجمع تفاصيل حياة أحد الحُكّام الإيطاليين المغمورين، وقد بلغ سن

الخمسين دون أن يخط كلمة واحدة من تاريخ حياة الرجل الذي اهتم بجمع التفاصيل عن حياته . .

إن النجاح ليس في أداء أي عمل كان، بل هو في أداء العمل الصحيح في الوقت الصحيح، وبالشكّل الصحيح . . وأيّ خلل في أحد هذه الأمور يؤدي إلى الخلل في النجاح . .

إن بعض الأشخاص يتآمرون على أنفسهم، فهم يطردون التوفيق في الوقت الذي هم قاب قوسين أو أدنى من النجاح، ويستسلمون لإرادة الفشل، بأعذار واهية .

ولعلَّ من المفيد أن نتأمل قليلاً في حياة ثلاثة أشخاص كانوا ضحية «الرغبة في الفشل». ويلاحظ في كل حالة من هذه الحالات أن حياة صاحبها كانت مفعمة بالنشاط، بدرجة جلية تكاد لأول وهلة تدفع القارئ إلى موافقة هؤلاء الضحايا على أنهم كانوا في قبضة حظ عاثر. ولكن الفحص الدقيق يظهر أن الإخفاق لم يكن نتيجة أمور وظروف خارجية، بل نشأ عن أخلاق الشخص نفسه. وكان كل شخص منهم يملك القدرة اللازمة لملء حياته بالسعادة والإنتاج ولكن الواحد منهم كان يبدد قواه وجهوده في إحراز الهزيمة وفي عدم تحقيق أهدافه الظاهرة.

وقد أدركت المرأة في الحالة الأولى خطأها وأصلحته. أما الحالة الثانية فكانت لرجل، مات دون أن يواجه حقيقة مواهبه وقواه التي كان يبددها سدى. وأما الحالة الثالثة، فحالة رجل كان لا يزال يكافح ويناضل، بعيداً عن النجاح، على الرغم من أن اسمه كان معروفاً ومشهوراً.

ففي الحالة الأولى: فتاة ترملت وهي ما تزال في ريعان الشباب، وكانت قد نشأت في أسرة عالية الثقافة، كثيرة الدرجات العلمية. وكانت طالبة ممتازة في دراستها العالية. واستعانت بمالها القليل في العناية بنفسها وبنتها، ونالت من الجامعة درجة «أستاذ في الآداب»، و «دكتور في الفلسفة»، لتتولى أحد مناصب التعليم. واغتبطت بعودتها طالبة وبحياتها حياة طفل في عالم الكبار، ومن ثم مدّدت فترة تحضير رسالتها ما استطاعت.

وحين نالت درجة الدكتوراه في الفلسفة، جاهدت لتكوِّن لنفسها مكانة مناسبة، كما بدا لها ولأصدقائها. ولكن كل ما فعلته أنها أكثرت من الشجار والمناقشة مع الرؤساء، وكان موضوع المناقشة أفكاراً اقتصادية غريبة لم تصدر إلاّ عنها. ولم تكن لهذه الأفكار علاقة بالموضوع الذي تدرسه، فقبولها أو رفضها لم يكن ليؤثر مطلقاً في عملها المدرسي المطلوب، ولكنها حاولت أن تفرض على زملائها آراءها الجريئة الغريبة الحمقاء، فكانت كلما وجدت عملاً جلبت على نفسها كراهية الرؤساء والمشرفين على المدرسة.

وهكذا ظلت تنتقل بين عمل وآخر، ولم تمكث في عمل أكثر من العام المتفق عليه مبدئياً، وكانت مدرِّسة بارعة ممتازة واسعة العلم، ولكنها لم تستطع أن تحتفظ بمنصبها. ومن ثم ذوت أحلامها في كرسي الأستاذ، وانحدرت من الكليات الممتازة إلى المدارس الصغيرة المجهولة، وبررت لنفسها انحدارها المستمر بآراء غريبة اقتنعت بها. وكانت ترى أننا نعيش الآن عيشة مترفة أكثر مما ينبغي، وأننا نهتم أكثر مما يجب بالملابس الأنيقة والطعام الجيد ووسائل الراحة. وانتهى بها المطاف إلى شقة صغيرة لا تليق بها ولا بزميلاتها المدرسات. وانهار تبريرها لنفسها عندما دعت مرة بعض صحبها لزيارتها، فما لبثت أن آثرت العزلة، واستمرت حماستها كما هي طوال هذه الفترة.

وعاود الحظ الباسم إشراقه في حياتها. فقد نمت ابنتها وغدت فتاة شديدة الذكاء والحسن، قوية الشخصية والفتنة، ولم تتأثر مطلقاً بفلسفة أمها الخدّاعة، وعرفت أن مستقبلها يتعثر ويتأخر في كل خطوة بسبب غرابة حياتها هي وأمها، وغرابة ملابسهما، فلما بلغت سن المراهقة أخذت تناضل لتثبت مركزها في الحياة ولتعيش عيشة مقبولة تليق بها. وتطورت الأمور واشتد الخلاف بين الفتاة وأمها فكان على الأم أن تقبل أحد أمرين: إما أن تفقد ابنتها، وإما أن تقبل اعتراضاتها. وبذلت الأم كثيراً من الجهود لإصلاح وضعها الزائف الذي وضعت نفسها فيه، ولكن جهودها ذهبت بدون جدوى. وظلت تجلب لنفسها المشاجرات القديمة بما تثيره من مناقشات وبقيت في

منصبها البغيض الذي ارتضته لنفسها لقبولها أجراً ضئيلاً بالرغم من مستوى تعليمها العالي وقدرتها الفائقة.

وعرضت أمرها على اختصاصي في علم النفس، واتضح لها ما أدهشها: اتضح أنها كانت تبدد كل قواها في الإخفاق دون غيره؛ وأنها عزفت وزهدت في الخروج إلى عالم العمل والنشاط وهي لا تشعر. وكانت تريد أن تظل صبية صغيرة أو تعود زوجة حسناء مدللة.

وكانت مناقشاتها ومشاجراتها من نوع شديد، كأنها كانت تحتد لتضمن لنفسها الطرد بلا عودة إلى العمل، ولتجذب أنظار الرجال واهتمامهم. ولم تعترف لنفسها بأنها كانت تحاول اقتناص زوج، فاستمرت في إثارة المشاجرات والمناقشات علها تجذب قلب رجل، ولكن المشاجرات لا تنفع في صيد القلوب.

وحاولت إصلاح موقفها الذي جلبته لنفسها والتخلص من إرادة الفشل، وكانت المحاولة طويلة وشاقة، ولكنها نجحت في النهاية.

الحالة الثانية: لعلها حالة موجودة في كل مدينة وقرية، وهي إخفاق من نوع لا يستهان به. كان الرجل ذا عقل جيد، وكان معروفاً بنبله وكرمه، إلاّ أنه لم يكن عبقرياً على الإطلاق وقد عاش ومات في البلدة الصناعية الصغيرة التي وُلِد فيها.

وكان دائماً يقرأ كتب الرحلات والمغامرات، ويتحدث بحسرة عن الأماكن والبلاد التي لم يرها مطلقاً، وكانت لهجته تشف عن رغبة محزونة، وتعطش إلى المستحيل، ومع ذلك كان في استطاعته أن يرحل ويرى العالم. وقد واتته الفرصة، وكادت تدفعه دفعاً إلى النشاط والإنتاج العظيم. فلم يكن أمره أمر فرصة مولية هاربة لا تريد أن تواتيه.

وكان يدير فرعاً لمتجر كبير في بلدة صغيرة، ووفق في عمله توفيقاً عظيماً، فعرض عليه النقل إلى مدينة كبيرة ليدير الفرع الكبير بمرتب أعظم. وفرح بهذا العرض، وقبله؛ ولكنه أرسل للإدارة بعد يومين أنه عدل عن رأيه، وأنه لا يعتقد أنه كفؤ لهذا العمل الأكبر. واستبد به الجبن؛ فلما أرادت

الشركة إدخال بعض التحسينات على المتجر عارض ذلك بشدّة، وكان خائفاً من كل ما هو جديد. وظل يعطل أعمال الشركة وتحسيناتها بمعارضاته، حتى اضطرت الشركة إلى الاستغناء عنه ومنحه معاشاً صغيراً، وأصبح الفيلسوف المحبوب في بلدته.

وتحدث أحد أعضاء البرلمان في جنازته، ولكن حديثه لم يطفئ أحزان أهل بلدته. ومما زاد حزنه أن زوجته كانت قد سبقته إلى القبر منذ عشر سنوات، وقد أنهكها الإفراط في العمل؛ كما أن أحد أولاده لم يتعلم إلاّ في مدرسة القرية الصغيرة، بالرغم من أن عقله لم يكن يقل عن عقل أبيه في الجودة.

إن هذا الرّجل قد طرق الحظ باب داره، ولكنه طرده مدفوعاً بـ «إرادة الفشل» الخفيّة في داخله..

أمّا الشخص الثالث: فهو كاتب وابن كاتب. وقد أسعده نجمه منذ البداية، فلم يحتمل شيئاً من العذاب والصراع والمشاق اللازمة للشهرة في عالم الأدب. ومع ذلك فهو كان يعيش خائفاً من الإخفاق، وقد أسلم نفسه لغريزة الإخفاق، ويبدو أنها تدفعه دفعاً إلى هذا المصير. فهو لا يعمل إلاّ حين ييأس وتشتدّ به الحاجة إلى المال، فيكتب ويكتب كثيراً كالمجنون ويتعب نفسه حتى ينهكه التعب، ثم يرتاح بعد ذلك كأنه مريض في فترة النقاهة. وقد نصحه أحد أطباء النفس بأن يتغلب على هذه العادة السيئة في عمله، فحاول كثيراً أن يعمل حين لم يكن يحتاج إلى المال. وكتب في هذه الظروف بعض القصص السخيفة، واضطر إلى إعادة كتابتها لكي يمكن استساغتها. ولا يعرف الناس بالطبع شيئاً عن هذه الجهود الضائعة والأوقات التي أنفقها في إعادة ما كتبه، وقد كانت الإعادة تطلب منه دائماً، فيؤديها بقلب منكسر محزون. وكان اعتماده على الأدب مورداً للرزق، يبدو حالكاً سيئاً، ويبدو أحلك وأسوأ كلما أعاد كتابة قصة وتملكته فكرة هي أنه سيعجز في النهاية عن إخراج كتاب يمكنه أن يضع عليه اسمه.

كشف تحليل حالة هذا الشخص عن سبب تصرفه الذي لا يشعر به،

وعن ميله للكتابة بغير عناية ولا إتقان. فاتضح أنه كان يخاف أن يبز أباه النشيط في عمله، ثم كانت تعتمل في أعماق عقله الباطني فكرة أخرى هي أن الناس قد يرفضون قصصه، وبذلك يريح نفسه ولا يكتب شيئاً على الإطلاق، ومن ثم يصبح حراً، يحلم ويحيا كما يشاء.

والواقع أن العقل الباطني يرفض دائماً أن يدرك الواقع، ولا يعترف بأن الإنسان لن يعيش إلاّ بالعمل؛ فإما عمل وإما موت.

ومع ذلك، كان لهذا الشخص المعذب تجربة، لو استطاع أن يفهمها لعرف كيف يخرج من ورطته، فقد كان يحسن الكتابة، وكان إنتاجه يقبل فوراً حين تشتد به الحاجة إلى المال ويعجز عن الاقتراض وعن الاعتماد على أصدقائه وشهرته، فتدفعه شجاعة المستميت إلى النجاح والتوفيق. كان يستطيع أن يستخلص الحقيقة المفيدة، ولكنه جعلها وهماً يتعلق به، فزعم أنه لن يفلح في عمله ولن يسعده حظه إلاّ إذا عمل في آخر لحظة، وهكذا استمر في غيه، يظلم نفسه ويخدعها.

في هذه الحالات كلها، كان الإخفاق التام، أو الإخفاق الجزئي، يجلب مغانمه معه. وهذه المغانم هي الفرار من العمل المفروض على الشخص الناضج والاستمتاع بقضاء الوقت في أحلام اليقظة. ولم يحاول هؤلاء المخفقون أن يغيّروا ما بأنفسهم وأن يعيدوا منهج حياتهم إلاّ حين كان يؤلمهم الإخفاق أكثر مما يؤلمهم الجهد اللازم للنجاح.

ما رأيك فيمن يضيّعون حياتهم بهذه الطريقة؟

ألا تشعر أنهم على قدر من البلاهة والحماقة؟

ألا يفعل الفاشلون مثلهم؟

أليسوا يضيّعون على أنفسهم الفرص؟

ثم يقول أحدهم: «آه لو كنت فعلت هذا الأمر منذ سنوات! إذاً لكنت الآن أحسن حالاً». ولكن الفرصة كانت متاحة أمامه، فلماذا لم يرها؟ لقد أغمض عينيه عنها.

والآن أواثق أنت من أنك لا تغمض عينيك ولا تريد أن ترى في هذه اللحظة فرصة ذهبية، ستراها فيما بعد حين ترتد بذاكرتك إلى هذه اللحظة؟ ألا تعمل إرادة الإخفاق في حياتك كل يوم؟

ومع ذلك فإن ثمار النجاح أعظم بكثير من مغانم الإخفاق، ألم أقل إن أصغر عمل ـ إذا أُدي كما يجب ـ وأصغر إنتاج إذا ظهر، يجلبان في لحظة الرضى أكثر مما يجلبه الإخفاق مدى الحياة كلها من مغانم ومباهج موهومة.

ما أجمل أن يشعر الإنسان بأنه يضع قدمه على أرض ثابتة، وأنه لا يتأرجح بين أوهام الأحلام.

حين نصحو من أوهامنا، يدهشنا أننا كنا في غفلة، وأننا قد نسينا العادات والحركات التي يقوم بها الشخص العادي، ولا ينجو من هذه الدهشة إلاّ من يحسن عمله.

ولكن ثمة مغانم عظيمة ملموسة بجانب الفوائد الكثيرة: فالصورة في الحلم ليس لها مشترٍ، وليس للحلم فوائد استثمار، وكل إنتاج في الخيال لا يعود بنفع على صاحبه.

ثم إن من أوضح صور الأعمال التي يقوم بها الشخص بوحي من إرادة الفشل، هي الأعمال التي لا تعنيه، فمن يخوض في حديث لا يرتبط به، أو يدخل في عمل لا يهمه، أو ينخرط في صراع لا يمت إليه بصلة، إنّما يحاول أن يقضي أوقاته، ومن ثم فهو يريد أن يفشل.

وإلاّ فلماذا يترك أهدافه لينشغل بأمور تبعده عنها؟

يقول الإمام علي (ع): «من اشتغل بما لا يعنيه، فاته ما يعنيه»[1] وهذا يعني أن «من أتعب نفسه فيما لا ينفعه، وقع فيما يضرّه»[2] لأن «من اشتغل بغير ضرورته، فوّته ذلك منفعته»[3].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 312.

(2) المصدر نفسه، 5/ 335.

(3) المصدر نفسه، 5/ 364.

فـ «طوبى لمن قصر همته على ما يعنيه، وجعل كل جدّه لما ينجيه»[1].

*

ولعل من المفيد هنا أن نذكر بعض الحقائق حول الفشل:

أولاً ـ ليس للفشل سبب واحد.. بل مجموعة أسباب، تماماً كما أنه ليس للنجاح سبب واحد.. بل مجموعة أسباب. فبقدر ما خلق الباري (عزّ وجلّ) من أسباب للنجاح، فقد خلق أسباباً أخرى للفشل.

وكما أن لكل ناجح سلّم نجاحه الخاص به، كذلك فإن لكل فاشل حفرة فشله الخاصة به..

وكما لا ينجح الناجحون كلهم لعلة واحدة، فكذلك لا يفشل كل الفاشلين لعلة واحدة..

ثانياً ـ للفشل أسباب رئيسية، وأخرى فرعية، ومن أراد النجاح فلا بدّ من أن يتجنب الرئيسيات ليسهل عليه تجنب الفرعيات بعد ذلك.

ثالثاً ـ هنالك قائمة بأسباب الفشل الرئيسية، وهي مستوحاة من دراسة حياة أكثر الفاشلين، وهي تنفع الذين يريدون تجنب الفشل، كما تنفع الذين فشلوا بالفعل ويرغبون في معرفة سبب ذلك لكي يمكنهم تجنبه فيما بعد.

أولاً ـ النواقص الموروثة

فالذين يُولدون مع نقص حقيقي في قدراتهم الذهنية، لا يمكن فعل شيء لهم إلاّ أنّه يمكن التغلب على هذا الضعف بالاستعانة بقدرات الآخرين. وهذا السبب هو الوحيد الذي لا يمكن للشخص ذاته معالجته بسهولة.

ثانياً ـ فقدان أهداف محددة في الحياة

فلا أمل في النجاح لمن لا يملك هدفاً مركزياً لحياته أو هدفاً مرحلياً يسعى إليه، ولذلك فإن نسبة كبيرة من الفاشلين هم ممن لم يكونوا يملكون أي هدف يريدون الوصول إليه.

---

(1) المصدر نفسه، 4/ 239.

ثالثاً ـ فقدان الطموح الذي يدفع إلى توجيه النفس إلى ما هو أفضل من الواقع الحاضر

فلا أمل للشخص اللامبالي الذي لا يرغب في التقدم في الحياة، وليس مستعداً لبذل الجهد في سبيل ذلك.

رابعاً ـ فقدان التعليم الكافي، والتربية الصالحة

يمكن التغلب على هذه العقبة بسهولة نسبية، فلقد أثبتت التجارب أن أفضل الأشخاص تربية وتعليماً هم من الأشخاص العصاميين الذين صنعوا أنفسهم بأنفسهم، وتعلموا ذاتياً، فالمتعلّم يتطلّب أكثر من الشهادة المدرسية أو الجامعية، فالمتعلم هو الشخص الذي تعلم كيف يصل إلى ما يريد في الحياة من دون خرق حقوق الآخرين. والتربية والتعليم لا يتكونان من المعرفة فقط بل من كيفية تطبيق المعرفة. فالأشخاص لا يتلقون أجراً مقابل ما يعرفون بل مقابل ما يفعلون بما يعرفونه.

خامساً ـ فقدان الانضباط

يأتي السلوك الجيد من ضبط النفس، وهذا يعني أنّه يتعين على من يريد النجاح أن يسيطر على عاداته السيئة، وقبل أن ينجح في السيطرة على ظروفه يجب أن ينجح في ضبط نفسه، وتُعَدُّ هذه أصعب المهمات التي يواجهها الإنسان. وإذا لم تنجح في غزو نفسك وترويضها، فإن النفس سرعان ما تصبح عدوةً لك بمقدار ما تكون صديقة لك.

سادساً ـ المرض

لا يمكن لأي شخص أن يحقق نجاحاً بارزاً من دون صحة جيدة، ومن حسن الحظ فإن الكثير من أسباب المرض قابل للمعالجة.

ولعلّ الأمور التالية من أكثر أسباب المرض:

(أ) الإسراف في تناول الأطعمة الضارة.

(ب) العادات السيئة في التفكير.

(ج) الإسراف في النزوات، خصوصاً الجنسية منها، وسوء استخدامها.

(د) عدم ممارسة التمارين الرياضية.

(هـ) سوء التنفس، وقلّة الحصول على الأوكسجين اللازم.

سابعاً ـ التأثيرات السيئة من مرحلة الطفولة

معظم الأشخاص الذين يملكون نزعات إجرامية إنما هم يحملونها معهم نتيجة البيئة السيئة التي نموا فيها، ورفاق السوء في مرحلة الطفولة.

ثامناً ـ تأجيل الأمور والمماطلة فيها

ويُعد هذا من أحد أكثر أسباب الفشل شيوعاً، وهو يُرافق كل شخص فاشل تقريباً. فمعظمنا قد يفشل لأننا ننتظر «الوقت الملائم» لنبدأ عملاً مفيداً، لكن الانتظار الطويل خطأ ولا يوجد ما يعرف بالوقت الملائم، ولذلك يجب البدء في أي وقت، وستتوفّر الوسائل الأفضل مع مرور الزمن.

تاسعاً ـ عدم المثابرة في الأعمال

معظمنا يبدأ بدايات جيدة، لكننا لا نصل إلى نهايات جيدة مماثلة، لأننا لا ننهي كل ما بدأناه، وبالإضافة إلى ذلك فإن معظم الناس ينزعون إلى الاستسلام عند أولى علامات الفشل. لهذا لا يوجد بديل عن المثابرة، والشخص الذي يجعل المثابرة نصب عينيه، يكتشف أن الفشل هو الذي يتعب في النهاية ويرحل عنه، لأنه لا يستطيع التكيف مع المثابرة.

عاشراً ـ التفكير السلبي

لا يوجد أمل في نجاح من يُنفِّر الآخرين عن نفسه بسبب شخصيته السلبية، فالنجاح يأتي من خلال تفجير الطاقات، وتأتي الطاقة من خلال الجهد المشترك مع الآخرين ولا يمكن للشخصية السلبية أن تتعاون مع غيرها.

حادي عشر ـ عدم ضبط المشاعر والأحاسيس

إن المشاعر هي من أقوى الطاقات المنبهة التي تحفز الناس على العمل، خصوصاً المشاعر العاطفية التي لا بدّ من ضبطها وتحويلها إلى مسالك إيجابية.

ثاني عشر ـ الطمع في الحصول على شيء مقابل لا شيء

إن نزعة «المقامرة» تدفع الملايين إلى الفشل، والبرهان على ذلك حالات الإفلاس الكثيرة التي تنتج من المقامرة في أسواق الأسهم.

ثالث عشر ـ التردد في اتخاذ القرار الحاسم

كل الرجال الناجحين هم الذين يتخذون قراراتهم بسرعة، ولا يغيّرون تلك القرارات إذا تطلّب الأمر ذلك إلاّ ببطء شديد، أمّا الفاشلون فهم على العكس يتخذون قراراتهم ببطء، ويغيرونها بسرعة.

رابع عشر ـ هواجس غير صحيحة من المخاوف

فهناك كثيرون يمنعهم من النجاح خوفهم من شيء ما.

خامس عشر ـ الخطأ في اختيار شريك الحياة

ويعد هذا أكثر مسببات الفشل، لأن الزواج يجمع بين شخصين وإذا لم تكن العلاقات منسجمة فلا بد من أن يتبعها الفشل الذي قد يكون مصاحباً للبؤس والشقاء والتعاسة، فيدمر كل الطموحات.

سادس عشر ـ الحذر الزائد

إن الشخص الكثير الحذر الذي يخاف دائماً من الإقدام على الأعمال، لا يحصل إلاّ على البقايا بعد إقدام الآخرين على قبض الفرصة السانحة. وهذا الحذر الزائد يماثل في سوئه التهور، وكلاهما من الحالات المتطرفة التي يجب تجنبها، والحياة نفسها مليئة بعناصر الصدفة والفرص السانحة.

سابع عشر ـ الخطأ في اختيار شركاء العمل

وهذا من أكثر مسببات الفشل خاصة في مجال إدارة الأعمال، وتسويق الخدمات الشخصية، إذ يجب على الإنسان أن يتوخى العناية الفائقة في اختيار رب العمل ليكون ملهماً. ذلك لأننا ننزع إلى الاقتداء بأولئك الذين نكون على صلة قريبة بهم، ولذلك فإن عليك اختيار رب عمل يستحق أن تقتدي به وتحاكيه.

ثامن عشر ـ العقائد الباطلة

إن الاعتقادات الموهومة هي نوع من الخوف وهي أيضاً علامة الجهل، والرجال الناجحون يملكون عقولاً منفتحة ولا يخافون من أي شيء.

تاسع عشر ـ الخطأ في اختيار المهنة

لا يمكن لأي شخص أن ينجح في مهنة لا يحبها، وأهم خطوة في مجال تسويق الخدمات الذاتية هي اختيار مهنة تكرّس لها نفسك بكل مشاعرك.

عشرون ـ عدم تركيز الجهود

لا يمكن أن نفعل كل الأشياء في وقت واحد، وهذا نادراً ما يكون أمراً جيداً، لذلك لا بدّ لمن يريد النجاح أن يركّز جهوده في هدف واحد محدد.

واحد وعشرون ـ التبذير في الإنفاق

من الواضح أن المبذرين لا ينجحون. لذلك لا بد من تكوين عادة التوفير المنظّم بوضع نسبة محددة من المدخول جانباً وادّخار الزائد عن الحاجة دائماً، والمال المدخر يعطي صاحبه الشعور بالأمن والشجاعة عند المساومة، ومن دون المال يكون على الشخص أن يقبل كل ما يُعرض عليه، وأن يشعر بكثير من الامتنان لذلك.

اثنان وعشرون ـ فقدان الحماس

ليس ممكناً لأحد أن يُقنع الآخرين من دون حماس، والشخص الذي ينجح في استعمال حماسه بانضباط يلقى الترحيب عند كل الناس.

ثلاثة وعشرون ـ التعصّب الأعمى

نادراً ما يحقق الشخص المتعصب في أي موضوع تقدماً في الحياة. والتعصّب الفكري يؤدي بصاحبه إلى التوقف عن اكتساب المعرفة.

أربعة وعشرون ـ الإسراف في الشهوات

وأكثر أشكال الشهوات ضرراً هي المحرّمات، والجنوح إلى أي منها قاتل للنجاح.

خمسة وعشرون ـ العجز عن التعاون مع الآخرين

إن الكثيرين يخسرون فرصهم في الحياة بسبب هذا العيب أكثر من كل الأسباب الأخرى مجتمعة، وهذا عيب لا يمكن لأي رب عمل تحمّله عند الموظفين.

ستة وعشرون ـ الحصول على مركز لم يكتسب بفعل الجهد الذاتي

وهذا ينطبق على أولاد الأغنياء ممن يرثون مالاً لا يستحقونه ومراكز لم يبذلوا الجهد لها. والسلطة في أيدي شخص لم يكتسبها بالتدرّج غالباً ما تكون قاتلة للنجاح، كما أن الثراء السريع أكثر خطراً من الفقر.

سبعة وعشرون ـ الخيانة في الأمانة

لا يوجد بديل عن الصدق والأمانة، ويمكن لأي شخص أن لا يكون صادقاً أو أميناً وأن ينجح، ولكنه حتماً سيكون نجاحاً مؤقتاً. لكن لا أمل للشخص الذي يتعمّد أن يكون غير صادق وغير أمين، فسرعان ما تلاحقه ذنوبه ويدفع الثمن خسارة في سمعته وفقداناً لحريته.

ثمانية وعشرون ـ الأنانية والتكبر

تعمل هذه الصفات كضوء أحمر يُحذّر الآخرين من الاقتراب إلى من يتصف بها.

تسعة وعشرون ـ الاعتماد على التخمين بدل التفكير

معظم الفاشلين يعانون كسلاً يمنعهم من معرفة الحقائق التي يمكن بواسطتها التفكير بدقة، وهكذا يفضلون العمل بالآراء المستندة إلى التخمين، بدل الاعتماد على التفكير والتأمل.

ثلاثون ـ فقدان رأس المال

وهذا سبب شائع للفشل بين أولئك الذين يبدأون عملاً لأول مرة من دون امتلاكهم لاحتياطي كاف من رأس المال بحيث يمكّنهم من استيعاب الخسائر، والاستمرار في العمل إلى حين إحراز النجاح.

خطوات لمواجهة المشاكل

- الباب المغلق له أكثر من مفتاح.

- أفضل وسيلة للدفاع أمام المشكلة هو الهجوم عليها.

- ما خلق الباري (عزّ وجلّ) مشكلة إلاّ وأحاطها بعشرات من الطرق لحلّها.

- حلّ المشكلة، مثل حلّ المسائل الرياضية، يعلّمك كيفية التغلب على المصاعب.

عندما تخرّج الرئيس الأمريكي الأسبق فرانكلين روزفلت من جامعة هارفرد، كان عليه أن يسافر في اليوم نفسه إلى نيويورك. وبينما هو يمشي على مهله، التفت إلى أن أمامه فرصة ضيقة ولا يملك إلاّ وقتاً قصيراً جداً للالتحاق بالقطار، فأخذ يجري إلى المحطة، فإذا به يصطدم بغلام كان قد خرج لتوه من إحدى الحارات، فوقع روزفلت والغلام على الأرض، وبدأ هذا الأخير يبكي بصوت عال. فأخرجت أمه رأسها من الشباك، ولما شاهدت ابنها يبكي رفعت صوتها بالصراخ، فحاول روزفلت أن يهدئ من روع الغلام، محاولاً شرح ما حدث لوالدته، إلاّ أن محاولته باءت بالفشل..

هنا وجد رزوفلت نفسه في مأزق، فحاول أن يلهي الطفل بأي شيء ليكف عن البكاء، فأخرج من جيبه دولاراً، ولوّح به للطفل، إلاّ أن هذا الأخير طرح به على الأرض، وبدأ يرفع صوته أكثر من السابق، فانفتحت نوافذ كثيرة، وأطلت منها وجوه مختلفة، فانحنى روزفلت ليلتقط دولاره، فبدا للناظرين وكأنه يحاول أن يسرق الدولار من الصبي، فارتفعت أصوات الشتائم تنهال عليه، فلم يجد حلاً إلاّ مواصلة الهروب فأخذ يعدو بقوة نحو المحطة. وبينما هو كذلك لاحظ أن رجلين أو ثلاثة يتبعونه، ولكنه واصل جريه، فدوت صفارة البوليس، فلم يلتفت إليه، وانضم إلى مطاردته العديد من الأشخاص..

هنا وصل روزفلت إلى المحطة، وأخذ يعدو بين القضبان، وفيما هو

يسمع صوتاً يصرخ «هوذا، أمسكوه» نجح في اللحاق بالقطار وهو يتحرك ببطء، وقفز فيه، ونجا من مطارديه.

ولقد تعلم روزفلت من هذه الحادثة درساً مهماً، حيث قال: «إن السبب الرئيسي الذي حوّل مشكلة صغيرة إلى مشكلة كبيرة، نفعتني الصدفة وحدها للتخلص منها، هو أنني لم أقم بحل المشكلة وبدلاً من ذلك حاولت أن أهرب منها، بإعطائي دولاراً لألهي الطفل به».

وأضاف: «إن هذا الأسلوب لا يصلح لمواجهة الصعاب، والأمور المعقدة».

ولقد قرّر روزفلت من يومها أن يواجه المشاكل، ويهجم عليها، ولذلك فحينما أصبح رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية اشتهر بأنه رجل الأزمات العصيبة والمواقف المصيرية في تاريخ الولايات المتحدة. فهو أحد الأشخاص الذين تصدوا لديكتاتورية هتلر وحلفائه، كما أنه واجه بنجاح أزمة الكساد الشهيرة التي تعرض لها الاقتصاد الأميركي في الثلاثينات. .

*

لا أحد يحب وجود المشاكل في طريقه. .

ولا أحد ينجو منها!

فالمشاكل جزء من الحياة، شأنها في ذلك شأن الليل الذي هو جزء من اليوم وهي سوف تعترض سبيلنا سواء سلكنا طريق النجاح، أم قفلنا راجعين في طريق الفشل.

وليس صحيحاً أن أفضل الوسائل للتخلص منها هو الانكفاء على الذات، والهروب من الساحة.

فمشاكل الفاشلين حتماً أكثر من مشاكل الناجحين.

وثمن الفشل دائماً أكبر من ثمن النجاح.

فما الحيلة؟

هنالك مجموعة خطوات، إذا اتبعناها تجعل حلّ المشاكل سهلاً:

أولاً ـ تبسيط المشكلة وتفكيكها إلى عناصرها الأولية، ومعالجة كل واحدة منها على حدة.

وهذا معنى كلمة «تحليل» الذي لا بد من القيام به قبل مواجهة المشكلة، وبعدها لنعرف من أين تأتي المشلكة؟ وكيف تأتي؟ وما هي أجزاؤها؟

إن تقسيم المشكلة، يجعل حل أجزائها سهلاً. ومن ثمّ يجرّدها من قوّتها، كما أن حلّ بعض أجزائها يجعلها أقل خطورة..

أرأيت كيف يعالج الأطباء أمراض الجسم؟ إنّهم يجزئونها إلى عناصرها الأولية، عبر البحث عن الأسباب، والأجزاء الصغيرة التي تتشكل منها، ويعالجون تلك الأجزاء والعناصر.

ويقترح هنا كتابة المشكلة على الورق، ووصفها في ألفاظ دقيقة ليتم التعرف عليها، وعلى أسبابها. أما إذا تُركت عائمة أو لم تُحدّد في ألفاظ دقيقة فإنها تزداد حجماً وغموضاً، وتستعصي على الحل، لأنه لا يمكن معالجة المجهول؟

لقد قامت منظمة «غالوب» بالتحقيق مع ألف وخمسمائة شخصية مرموقة حول موضوع النجاح، لمعرفة أسباب نجاحهم، فكان أول ما ذكروه:

المقدرة على إصدار أحكام حصيفة وعملية في الشؤون المستجدة يومياً. وللقيام بذلك ينبغي أن ينحّي المرء الأفكار العارضة ويقصد مباشرة إلى لب الأمور. ويعبّر أحد أقطاب صناعة النفط عن ذلك بقوله: «إن المقدرة الأهم الواجب توافرها للنجاح هي التبسيط. فلدى عقد الاجتماعات والتعاطي مع الصناعيين يصبح مهماً اختزال مسألة معقدة إلى وجوهها الأكثر بساطة».

ثانياً ـ الهجوم على المشكلة بدل الهروب منها.

ليس مبدأ «الهجوم أفضل وسيلة للدفاع» هو فقط في مواجهة الأعداء، بل هو لكل مناحي الحياة. فالهجوم على المشكلة أفضل من الدفاع بعد مواجهتها.

ثالثاً ـ التكيُّف مع المشكلة، حينما لا يكون لها حلّ عاجل.

فلكي لا تخسر شيئين: ما خسرته في المشكلة، وشخصيتك معاً، فإن عليك الحفاظ على روح التفاؤل بالرغم من كل الظروف الصعبة.

والتفاؤل ليس ضرورياً للتكيُّف مع الأزمة فقط، بل هو ضروري أيضاً للتوصل إلى الحلول اللازمة. ويجب أن تثق دائماً بقدرتك على التغلب على الأزمات.

إن ثمة وهماً شائعاً وهو أن المتفائل ساذج. والحقيقة أن المتشائم لا يجيد التكيف والأوضاع الجديدة لأن موقفه السلبي يعميه عن رؤية الحلول الممكنة. والمتفائل أكثر سعادة وأوفر صحة وأقدر على إيجاد حلول للمشاكل إذ يواجهها بالقول: «سوف أتمكن من معالجة هذه المسألة».

وهذا ما قاله أحد العمال واسمه «بوب ديل» لنفسه، إذ خف على أثر الصدمة التي أصابته بعد أزمة شخصية. وكان بوب عمل أكثر من 26 عاماً في مصنع لتوضيب اللحوم في بنسلفانيا، ثم أقفل المصنع نهائياً من دون إنذار. فوجد نفسه وهو في الخامسة والأربعين من عمره عاطلاً عن العمل ومن دون تعويض خدمة، مسؤولاً عن إعالة زوجة وطفلين وتسديد رهن، وهو لا يملك لذلك سوى شهادة ثانوية.

يقول الرجل: «في البدء سألت نفسي: كيف السبيل إلى تخطي أزمتي؟ ثم قلت لنفسي: لا يجوز أن أتوقف، يجب أن أجد عملاً جديداً».

بعد فترة وجيزة زاره مندوب إحدى شركات التأمين. ويتذكر بوب ذلك قائلاً: «قلت له إنني عاجز عن دفع أي مبلغ لأنني عاطل عن العمل. فأخبرني أن شركته في صدد توظيف مندوبين جدد، ونصحني بتقديم طلب عمل».

لم يهمل بوب الفكرة مع أنه لم يبع شيئاً في حياته. فهو، كمتفائل نموذجي، كان منفتحاً على كل الاحتمالات.

وجب عليه أولاً أن يخضع لامتحانين: أولهما لتقويم خبرته المهنية،

وثانيهما اختبار يجريه في علم النفس لمعرفة روحيته، وحالته النفسية.

أظهرت أبحاث عالم النفس، انطلاقاً من فَرَضية توافر مستوى أساسي من المهارات لدى موظف المبيعات، أن العامل الأهم الذي يجعله بائعاً جيداً ليس جدارته المهنية بمقدار ما هو وضعه النفسي. فلكي يكون البائع ناجحاً يحتاج إلى مخزون عميق من التفاؤل يساعده على الصمود في وجه الرفض المستمر. ويعتقد علماء النفس أن المتفائلين ينزعون إلى اعتبار النكسات أموراً مؤقتة لا دائمة. ولذلك فإن الذي أجرى الاختبار على الرجل أقنع الشركة بتوظيف أكثر من مئة مندوب جديد أظهر الاختبار ضعف أهليتهم وقوة تفاؤلهم، متكهناً بأنهم سيبيعون أكثر من الموظفين الجدد الذين أظهروا أهلية عالية وتفاؤلاً متدنياً. وكان محقاً، إذ تفوّق المتفائلون على زملائهم المتشائمين في نسبة المبيعات.

يقول الخبراء: «يعتقد المتفائلون أن الأمور ستتحسن، ويتصرفون على هذا الأساس. هؤلاء الناس قادرون على تحويل أي ظرف لمصلحتهم».

كان بوب ديل واحداً من 130 موظفاً جديداً «متفائلاً» انضموا إلى الشركة. وفي أقل من سنة تحوّل من عامل يحشو النقانق إلى بائع متفوق يكسب ضعفي ما كان يتقاضاه في مصنع توضيب اللحوم. وعلم ديل بأمر الاختبار لاحقاً من مقال في إحدى المجلات.

رابعاً ـ الشروع في العمل.

شعر رجل الأعمال «جيم بلوت» بالعجز عندما أصيب بنوبة قلبية كادت تودي بحياته وهو في الحادية والثلاثين من عمره. وأشار عليه الأطباء بأن يغيّر عاداته ويخفض وزنه البالغ 130 كيلو غراماً وإلاّ أصبح عاجزاً عن صعود السلالم وحتى عن اللعب مع طفليه. ويقول جيم: «لم أتقبل فكرة تحولي كسيحاً بسبب مرض القلب، وأدركت أنه آن الآوان لكي أغير بعض عاداتي».

توقف الرجل عن التدخين وتناول القهوة واتبع حمية صارمة. ثمّ باشر رياضة المشي بناء على نصيحة طبيبه، وانتقل بعدها إلى الهرولة. وفي سنة

ونصف سنة خفض وزنه 57 كيلوغراماً وأصبح في وضع صحي سليم مكّنه من الاشتراك في سباق للمسافات الطويلة.

كان في وسع جيم أن يتبع سبلاً مختلفة تؤدي إلى الشفاء. ولكن، كما تقول الأستاذة نانسي ك. شلوسبرغ في كتابها «المقهورون: المتكيفون مع خير الحياة وشرها»: «ليس المهم التزام خطة معينة، بل التزام المرء تحريك قدراته وتجربة أمور جديدة».

ليس كل من يواجه أزمة يتمكن من الإفادة منها، لكن كثيرين ممن يجتازون تجربة التبدل يصبحون أفضل استعداداً لمواجهة أي تحد قد يعترضهم.

خامساً ـ التقدم خطوة خطوة.

ثمّة ظروف مخيفة يصعب النظر إليها بتفاؤل. فما العمل إزاء ظروف كهذه؟

كانت الأرملة غرايس شافير في الخامسة والثلاثين عندما توفي زوجها على نحو مفاجئ تاركاً لها أربع بنات صغيرات ومؤسسة تجارية متعثرة. وتقول: «بعد الحزن العظيم اجتاحتني موجة رعب. كيف لي أن أحافظ على استمرار المؤسسة وأسدّ حاجات بناتي؟ واستمر القلق مسيطراً عليّ إلى أن أدركت أنني أهدر طاقتي».

«كانت خطتي الجديدة أن أشغل نفسي بشؤون بناتي والمؤسسة بحيث يستحيل عليّ التفكير في أي شيء آخر. وبتّ أعيش ليومي: لا خطط لخمس سنوات، ولا لسنة واحدة، بل خطة لكل يوم».

هذا الأسلوب يحمينا من الغرق في «الصورة الكبرى». وترى «آن بنبرثي» الاختصاصية بعلم النفس السريري، أن تجزئة الأمور مراحل لا تتعدى الواحدة منها 15 دقيقة تبني لنا «تاريخاً من التغلب على الصعاب» يدعمنا للاستمرار في الحياة. وعندئذ يتحول السؤال من «كيف سأتدبر أمري حتى آخر عمري؟» إلى «كيف أتدبر أمري في الدقائق الخمس عشرة المقبلة؟» وهذا

يشجع الناس على التوقف عن القلق والشروع في العمل.

كانت غرايس شافير تشك في قدرتها على التكيف وواقع وفاة زوجها. لكنها أفاقت يوماً لتجد أنها اعتادت خسارتها، تقول: «اضمحلّ شعوري بالعجز وتساؤلي كيف أستطيع العيش من دونه، إذ ألفيت نفسي أعيد تنظيم المؤسسة وأعيل بناتي وأدير شؤون العائلة».

وتضيف: «بعد وفاة زوجي تعلمت ألا أخاف. وأدركت أنني ما دمت تغلبت على أقسى الضربات ففي وسعي تدبر كل أموري».

سادساً ـ التوسل بالإيمان.

إن الإيمان هو «العنصر الأكثر حيوية» في المرونة التي نحتاج إليها في مواجهة الأزمات الشخصية. فالإيمان يغذي الأمل. ويقول فردريك فلاك في كتابه «المرونة»: «تذكّرنا الصلاة بأن ثمة مساراً أفضل لحياتنا قد لا نستوعبه كلياً، ولكن يمكننا أن نصبو إليه إذا نحن تحركنا مع الأحداث في تطورها».

لقد صبر أيوب (ع) على مصائبه المتكررة رافضاً بعناد أن يكفر بنعمة الخالق. وعندما انتهت تجاربه جازاه اللّه خيراً على إيمانه. هكذا، يشعر الناس في الأزمات بأنهم يخضعون لامتحان لا تتكشف أهدافه ومكافآته إلاّ بعد حين، وقد لا تتكشّف أبداً.

أما غرايس شافير فوعت الهدف الحقيقي لحياتها في أثناء إقامة صلاة تذكارية لراحة نفس زوجها. وهي تقول: «عندما نظرت إلى طفلتي النائمة بين ذراعي أدركت فجأة أنها المستقبل، وأن من واجبي أن أحيا من أجلها وأجل أخواتها».

إن الإيمان يعطي الإنسان شعوراً بالانبعاث من جديد، سواء آمنا بالمعجزة، أو بكفاحنا المستمر، حيث إن ذلك سوف يقنعنا بأن في وسعنا تخطي الصعوبات التي تواجهنا، إن الرسالة الرئيسة التي تبلغنا إياها الأزمات الكبرى في الحياة هي أن علينا أن نولد ثانية. فاللّه تعالى زود الإنسان بالقدرة على تجديد ذاته روحياً، كما زوّده بالقدرة على تجديد خلاياه..

سابعاً ـ درس الوضع.

لا يعني التفاؤل أن نكون عمياناً. فالنجاح في التكيف يتطلب تحليل الوضع بدقة. ويحذر بيترسن قائلاً: «إياكم وتجاهل الحقائق الصعبة. الاعتقادات المتفائلة تساعد لكنها لا تغيّر الحقائق».

أما الحقيقة الصعبة في حياة إحدى النساء واسمها مارشا داولينغ فكانت الكفاح للاحتفاظ ببيتها بعد طلاق صعب من دون نفقة أنهى عشر سنوات من الحياة الزوجية.

وفي وحدتها وكآبتها وتحت وطأة ضغط مالي هائل، درست مارشا وضعها واستنتجت أن عليها النهوض من عثرتها. وتقبلت ضرورة العمل سبعة أيام في الأسبوع إلى أن تمكنت من الوقوف على أرض صلبة.

إن مواجهة مارشا المتطلبات المتغيّرة لوضعها الجديد ساعدتها في التكيف.

فلكي تواجهوا الأزمات، قوموا بـ«جردة» لموجوداتكم أيضاً. فالدور العملي للمال غالباً ما يهمل في الأزمات. وتقول العالمة النفسانية سوزان فوكمن: «المال مهم جداً في الظروف الصعبة. فهو يزيد الخيارات المتاحة». إن شخصاً عاطلاً عن العمل ويملك مالاً في مصرف، يستطيع الصمود حتى يجد وظيفة مناسبة بدل قبول أول عرض.

الأقارب والأصدقاء والجيران والمرشدون الذين يقدمون النصح والدعم المعنوي هم نوع آخر من الذخر.

ولكن توقعوا أن تتغيّر صداقاتكم والعلاقات الاجتماعية التي كانت تدعمكم. يقول أستاذ علم النفس روبرت د. فلنر: «عندما نتقاعد نفقد اتصالاتنا بالناس الذين كنا نراهم كل يوم في العمل. وإذا طلقنا شريك حياتنا فقد لا نلتقي الأزواج الذين كنا نقيم معهم علاقات اجتماعية».

وعلى الرغم من أن المرأة السابقة الذكر: مارشا داولينغ كانت تعيش

وحيدة، إذ توفي والداها ولم ترزق أولاداً، فهي أفادت من دعم بعض أصدقائها المقربين ومن انتمائها إلى جمعية نسائية.

فمن يصاب بأزمة يجب أن يتعلم منها، فلكل خطأ دواء يصلحه، كما أن لكل مرض دواء يعالجه، فلا بدّ من الاعتراف بالخطأ، ولكن بروح متفائلة. وإذا كان في الإمكان إصلاح ما فسد فلا بد من الإسراع في ذلك.

ثامناً ـ مواجهة الأزمة، بأعصاب باردة.

فلا بد من أن يكون لك قلب يدق ببطء في الأزمات، لكي تبقى مسيطراً على ردات فعلك، حتى لا تخلق مشكلة أخرى، أكبر من المشكلة التي تواجهها بسبب رد فعل غير مسيطر عليه.

هناك اختبار فاصل يعتمده الطيارون في الرحلات التجريبية لتقويم المصاعب الطارئة. فعندما تطرأ مشكلة خلال الطيران يَسألون: «أما زالت هذه المركبة تطير؟» فإذا كان الرد إيجابياً فمعنى ذلك أن لا خطر مباشراً ولا حاجة إلى ردود فعل متسرّعة.

عندما أقلعت «أبولو 12» نحو القمر ضربها البرق، فتوهجت لوحة المفاتيح بأضواء الإنذار البرتقالية والحمراء. وكان روّاد الفضاء على وشك الوقوع في تجربة رد الفعل المتسرّع، لكنهم سألوا أنفسهم: «أما زالت هذه المركبة تطير في الاتجاه المطلوب منها؟» وكان الجواب: نعم، إنها تتجه نحو القمر. فتركوا الأضواء تتوهج وعالجوا المشاكل كلاً على حدة، ثم راقبوا الأضواء البرتقالية والحمراء تنطفئ واحداً تلو الآخر.

وإن في ذلك عبرة للأوضاع الضاغطة. فإذا كنتم ما زلتم تسيرون في الاتجاه الصحيح، فكّروا أولاً ثم تصرّفوا.

تاسعاً ـ خلق المناعة ضد المشكلة، بعد حلّها.

فلا يكفي أن تقوم بحل المشكلة، بل لا بدّ من وضع قواعد وأصول وتقاليد لمنع حدوث المشكلة ذاتها، أو ما يشبهها من جديد.

أليست تلك طريقة الجسم في مواجهة الأمراض؟

إن المشكلة تعترض طريق العاملين جميعاً، ولكنها تتكرّر عند الناجحين. فلا يلدغ المؤمن ـ كما يقول الحديث الشريف ـ من جحر مرّتين. .

إن عليك بعد كل أزمة أن تدعو نفسك إلى الإقبال على الحياة. وقد يسعفك في ذلك أن تتطلع إلى أولئك الذين اجتازوا تجربة يسميها الشاعر دانتي «الغابة المظلمة». وسوف تجد هؤلاء في كل مكان، في الكتب وفي واقع الحياة. فهم قوم يتحلون بالشهامة ولا يستسلمون لليأس، وهم برهان على أن الحياة جديرة بأن تعاش. وقد كتب عالم النفس وليم جيمس: «متى آمنت بذلك فإن إيمانك يساعدك في صنع هذا الواقع».

ثم ضع خيباتك جانباً وأعد تنظيم حياتك بحماسة واعتمد خططاً جديدة.

إنّ عليك بعد كل أزمة ـ مالية كانت أم اجتماعية أم شخصية ـ أن تستعيد احترامك لذاتك، وأن تقلع عن توقع الإخفاق.

وتذكّر أنه يمكن أن تكون أنت بعد الأزمة أقوى من قبلها. . فأنت بعد الأزمة نفسك، بالإضافة إلى الدرس الذي تعلمته من الأزمة. .

يقول «أمرسون»: «للأوقات الصعبة قيمة علمية، إنها فرص لا يهملها من يحسن التعلّم».

لقد تبين من خلال دراسة حياة الناجحين أنّهم يفكرون في أخطائهم ويتعلمون منها. فإذا ما انتابك الفشل في شيء، واجه النتائج وابذل كل جهد تستطيعه لتدارك الأمر، ثم فكر في طريقة حدوثها وكيف يمكن درؤها في المستقبل.

عاشراً ـ القيام ببعض التغييرات.

أحياناً يكمن حل المشكلة، في إجراء بعض التغييرات في نمط العمل، وليس استبداله بعمل آخر. .

وهذا ما فعله أحدهم وأحرز به نجاحاً كبيراً وفيما يلي قصته:

ذات يوم من العام 1983 سمع رينشو أحد الأصدقاء يقول إنه في حاجة إلى من يساعده في إدارة مرآب للسيارات يملكه بالقرب من محطة «بن» للسكك الحديد في بلتيمور. بدا ذلك تحدياً مثيراً للفتى الذي كان في ذلك الحين يعمل في دق المسامير في شركة مقاولات يملكها والده.

كان الشاب في الربيع الحادي والعشرين ويحمل شهادة المدرسة الثانوية ولا يملك أي مؤهلات خاصة. فعرض على صديقه أن يعمل لمدة ثلاثة أشهر من دون أجر، فقبل الصديق عرضه.

كان العمل في البداية مثبطاً لا يبشر بمستقبل واعد، ولم يكن يملك إجازة قيادة سيارات تتطلب تحريك ناقل السرعة يدوياً. وعلّمه أحد زملائه في المرآب صف السيارات. وثابر بعزم على ذلك.

وعندما شارفت مدة تمرنه النهاية عرض عليه رئيسه وظيفة ثابتة في المرآب، كما عرض عليه مشكلته. فالمرآب رازح تحت ديون، وصاحبه عاجز عن تسديد الفواتير، وهو طلب منه أن يُقرضه 3000 دولار.

فاستدان المبلغ بفائدة 21 في المئة وقدمه إلى صاحب المرآب، لكن هذا توارى صباح اليوم التالي مخلفاً له ملكية المرآب ومشاكله وديونه. فصدم لهذه المفاجأة وتساءل بمرارة: «ماذا أفعل الآن؟».

ولكي يبقى عائماً مالياً صرف جميع المستخدمين إلاّ واحداً وعقد اتفاقاً جديداً للإيجار. كان المرآب يبعد عن السكة الحديد أكثر من معظم المرائب الأخرى، لكنه سعى إلى جعله محطة خدمة للسيارات، وليس مرآباً فحسب. ورأى أن في إمكانه اجتذاب الزبائن إذا قدّم خدمات أفضل من سواه.

فأطلق اسماً جديداً على مؤسسته: «مرآب بن للسيارات» ووزع مناشير ترويجية على السائقين: غسيل مجاني لكل سيارة تقف في المرآب لخمسة أيام متتالية، إلى خدمات أخرى تشمل تغيير الإطارات الفارغة وتعبئة البطاريات.

وأبقى المرآب مفتوحاً من الخامسة صباحاً إلى الأولى ليلاً. وكان ينام في المكتب الضيق، ويطهو طعامه بنفسه، ويستدفئ شتاءً بواسطة سخّانة كاز.

في السنتين الأوليين استطا ستمرار في العمل بشق النفس. واجتذب خدمات مرآبه السائقين المتنقلين يومياً إلى أعمالهم، لكن أعباء الإيجار والتأمين وزيادة المستخدمين والترقيات ساهمت في ابتلاع الأرباح.

وبلغ به اليأس حد الانهيار الكامل ذات ليلة قارسة البرد، حين لاحظ أن قهوته متجمدة في الفنجان. فشعر بمرارة الإحباط وراح طوال الليل يُناقش نفسه ويُقلّب الأمور على جميع وجوهها.

وفي الصباح كان قد عقد العزم على مواصلة الكفاح والمثابرة حتى يُحقّق حلمه. فاستأجر مرآباً آخر للسيارات ثم ثالثاً فرابعاً. وقد تجاوزت أرباحه السنوية ثلاثة ملايين دولار.

كان سعي هذا الرجل مذلاً أحياناً، لكنه كان دائماً مشفوعاً بالثقة والإيمان ومثالاً يحتذى في بلوغ الهدف. وهو يقول: «غسلت السيارات ورميت النفايات وساومت أقوى الشركات، واكتشفت كم هو عظيم ما أستطيع تحقيقه لنفسي».

إبتعد عن الزوايا الحادّة

- النجاح لا يُصنع إلاَّ على نار هادئة.
- التوتر يمنع العقل من التفكير السليم.
- لا بدّ من أن تأخذ قراراتك بهدوء، وتنفذها بحماس.
- سرُّ طول العمر..
  وسرُّ النجاح واحد: هدوء القلب.

الإمام محمد بن علي الباقر، كان صاحب مكانة مرموقة في قلوب الناس جميعاً..

فهو بالإضافة إلى انتسابه إلى بيت النبوة، كان جمّ الفضائل، كثيرَ العلم، ومرجعاً لعلماء عصره، يرجعون إليه فيما أشكل عليهم، ويحضرون درسه لينهلوا من معينه..

وقد عاصر قيام الدولة العباسية التي كانت ترفع شعار: «إلى الرضا من آل محمد» وكان هو كبير آل البيت حينئذٍ، فكان يحترمه رجال الدولة بمقدار ما يحترمه عامة الناس..

هذا الإمام، كان ذات يوم يمشي في السوق، وحوله الناس يسألونه المسائل رافعين أصواتهم قائلين: «سيدي الباقر.. سيدي الباقر».

وأثار ذلك حسد رجل من الأعداء، فتقدم إلى الإمام وقال له: «أنت بقر»..

كانت مثل تلك الكلمة كافية عند غيره لكي يحاول القضاء على قائلها..

غير أن الإمام لم يبدِ غيظاً أو حنقاً، بل قال بهدوء: «بل أنا باقر..

فكرر الرجل كلامه: «أنت بقر».

وكرر الإمام جوابه: «بل أنا باقر».

فقال الرجل: «أنت ابن الطباخة».

فقال الإمام: «تلك حرفتها».

قال الرجل: «أنت ابن السوداء الزنجية».

فلم يجبه الإمام..

فأضاف الرجل: «أنت ابن السوداء الزنجية البذيئة».

فقال الإمام: «إن كنت صدقت، غفر اللّه لها، وإن كنت كذبت غفر اللّه لك»..

ولم يكن من الرجل، إلاّ أن اعتذر، وأسلم على يدي الإمام..

هنا التفت الإمام (ع) إلى من حوله قائلاً:

«صلاح جميع المعايش، والتعاشر ملء مكيال: ثلثان فطنة، وثلث تغافل»[1].

*

العمل يؤدي إلى التنافس، والتنافس يؤدي إلى التوتر، والتوتر قد يختزن في النفس فيمنع العقل عن إصدار أحكام صحيحة، ويدفع صاحبه إلى التصرف من موقع ردّ الفعل وليس من موقع الفعل..

إن بعض التوتر طبيعي، ولا يمكن إزالته، أو منعه، فالإنسان كائن معقد أبداً، لا يحقق ذاته إلاّ من خلال توتر مستمر بين العوامل المختلفة والمتضادة التي يتألف منها كيانه..

غير أن التوتر نوعان: نوع هو توتر خلاّق، وآخر هادم للذات.

النوع الأول ـ يعانيه العظماء، فأرواحهم مثل أمواج البحر تتلاطم في حركة مستمرة تترك آثار تموجاتها على صفحات التاريخ.

والنوع الثاني ـ يعانيه كل المعقدين الذين يعيشون ضد الحياة، وضد النفس وضد الذات، وتظهر آثار توتراتهم في صورة ترسبات في قاع البحر تجذب الديدان، وصغار الهوام..

---

(1) البحار، ج46، ص 289.

وكما التوتر كذلك القلق.. إنه نوعان:

نوع - يؤدي بك إلى مزيد من العمل والنشاط، ونوع يؤدي بك إلى التردد والتراجع. فقلق الإنجاز مطلوب، وهو الذي يرافق كل من يبدأ عملاً قد صمّم على الاستمرار فيه حتى النهاية. أمّا قلق الاضطراب، فهو مرفوض، وهو القلق الذي يؤدي بك إلى الإحباط، والشعور باليأس..

إن مقداراً من القلق أمر طبيعي، ولكن بشرط أن يبقى في حدود السيطرة، أمّا إذا استبقي بالنفس فقد يكون قاتلاً.

فالقلق الأولي البسيط هو نتيجة العقل، وهو الذي يدفع الإنسان إلى مزيد من العمل، أما القلق الذي يشغل العقل بنفسه، فهو نتيجه الجهل.

إن التوتر والقلق يجب أن لا يتحولا إلى سخط، ونرفزة وتذمّر وإلاّ فيكونا عائقاً أمام النجاح، وعقبة في طريق تحقيق الأهداف..

فأسوأ ما في هذا النوع من التوتر والقلق، أنه يجذب سرباً كبيراً من أقرانه، كالخوف، والغضب، وتثبيط الهمة، والتسويف، والتردد وما شابه ذلك..

إن من يريد النجاح لا بدّ من أن يتخلص من المشاعر التي تقضي على فاعليته.

إن الإنسان مثل خزّان للوقت والطاقة، وإن هذين في حال من السيولة، عندئذ تكون المشاعر السلبية بمثابة الثقوب في قاع الخزان. فبمقدار ما تتمكن من سد الثقوب يتوافر لديك من الوقت والطاقة ما يكفي لإنجاز مهماتك الأساسية.

ويعد الشعور بالذنب من أسوأ الأحاسيس السلبية إزاء العجز عن زيادة الإنتاج. فليس من شأن الندم والأسف، وما إلى ذلك من مشاعر، أن تغيّر الماضي بل إنها جديرة بأن تزيد الأمر صعوبة في الحاضر.

ويحضرني في هذا الصدد دعاء رأيته معلقاً في أحد المحلات التجارية. وهو حري بأن يعلمنا كيف ننظر إلى هذه الأمور نظرة سليمة. وقد

جاء فيه: «إلهي، ليس هناك متسع من الوقت لعمل كل شيء. فأعنّي على إنقاص عملي قليلاً وعلى تحسينه قليلاً».

وهناك شعور سلبي عقيم آخر، هو القلق في ما يتعلق بالمستقبل. وقد يجدر هنا أن نردد ما قاله مارك توين: «لقد عرفت كثيراً من المشكلات، ولكن معظمها لم يحدث».

وإليك طريقتان للتخلص من القلق: عليك أولاً أن تواجه المشكلات على نحو مباشر. واسأل نفسك دائماً: «ما هي أسوأ النتائج المحتملة المترتبة على هذا؟»، فإذا أجبت عن هذا السؤال، زال القلق.

وحاول ثانياً أن تبدل القلق بالتخطيط للعمل. حدّد لنفسك أهدافاً ذات مغزى وامضِ في سبيلك إليها فسرعان ما تشغلك متابعة هذه الأهداف عن القلق الذي ينتابك.

إن التخلص من المشاعر السلبية جدير بأن يجعل منك إنساناً جديداً. فلسوف تجد فجأة أن لديك من الوقت والطاقة والكفاية ما لم يخطر في بالك من قبل. وليس أصوب في هذا الصدد من حكمة موجزة لرجل مجهول «أغلب الظلال في هذه الحياة ناتج من وقوف المرء في النور المتاح له».

*

والآن كيف تواجه القلق والتوتر؟

والجواب: باتباع الطرق التالية:

أولاً ـ إمنع القلق من أن يتوالد، فامتلك فكرك فيضطر القلق إلى البحث عن مكان آخر لإقامته..

إننا قد نكون قلقين من أمر ما، فنبدأ نغذيه بمزيد من القلق عبر التفكير في الأمور الأخرى التي تقلقنا، وهذا ما يضخم علينا القلق ويجعله مثل جبل لا يمكن تجاوزه..

والحلّ هو بأن تعطي لقلقك حجمه الطبيعي من خلال القيام بتحليل أسبابه، وحذف ظلاله..

أكتب في ورقة أسباب قلقك، وحاول أن تكون منطقياً في إعطاء نسبة لكل سبب. فسرعان ما تكتشف أنه أصغر مما كنت تتوقع.

يقول «سدني سميث»: «لماذا ندمّر السعادة الحاضرة بشقاء بعيد، شقاء يمكن أن لا يحدث أبداً؟ ذلك بأن لكل حزن واقعي عشرون ظلاً، ومعظم هذه الظلال هي من صنعك أنت».

ثانياً ـ إذا كانت لديك أسباب واقعية للقلق فتوكل على الله تعالى بدل أن تحول القلق إلى خوف، ومن ثم إلى ذعر وعصاب..

إن الله تعالى مهيمن على الكون كله، فالأرض جميعاً في قبضته، والسماوات مطويات بيمينه، و ﴿لن يصيبنا إلاّ ما كتب الله لنا﴾، فإذا كنا نتوكل عليه، ونرجو رحمته و ﴿هو القاهر فوق عباده﴾ فلماذا القلق والخوف إذاً؟

حقاً إن القلب الذي يعيش فيه الإيمان، لن يدخله القلق والخوف البتة.

ثالثاً ـ حينما تكون قلقاً لأيّ سبب، فلا ترثي لذاتك. لأنك حينما تفتح باب الرثاء فلا يفتأ القلق يدخل عليك، أمّا إذا لم تتجاوب معه فسرعان ما يتلاشى..

إن القلق يتلاشى بإهماله، ويزداد حجمه كلما ازددنا تفكيراً فيه.

رابعاً ـ روّح عن نفسك بأي شكل من الأشكال.

كما تحتاج السيارة إلى التوقف، بين فترة وأخرى، وإلاّ فإنها تُصاب بالعطب، كذلك الإنسان فهو يحتاج إلى الترويح عن نفسه، ما بين الأعمال. فتحمُل مشاق العمل لا يمكن أن يستمر لفترات طويلة..

إن كبار الناجحين هم من الذين عُرفوا بالقدرة على الترويح عن النفس، كما أنهم من الذين عرفوا بكثرة العمل، فلا يجوز أن يكون العمل على حساب الترويح، ولا أن يكون الترويح على حساب العمل.

خامساً ـ شجِّع نفسك بنفسك في المحن والملمات، ولا تدع الإخفاق يثبط عزيمتك.

سادساً ـ إدفع القلق والتوتر بالانشغال بالعمل والنشاط..

فما دام لديك عمل تؤديه، فلا مجال للقلق أن يدخل عليك، وعلى العكس فإنه لو كان لديك وقت للقلق فلن يتسع أمامك الوقت الكافي للنجاح في عملك..

يقول برنارد شو: «إن سر الإحساس بالشقاء والألم هو أن يتوفر لديك الوقت لكي تتساءل فيه أسعيد أنت بحياتك أم تعيس؟

وبعد هذا لا تقف لتعاود هذا السؤال، أو لتعطي جواباً عنه.. أنفخ في يديك وانزل للعمل مهما كان نوعه، عندها سيجري الدم في عروقك وسيمتلئ ذهنك بالأفكار الإنشائية، ثم لن يمضي وقت قصير على ذلك حتى تعيش في موقف إيجابي تطرد فيه القلق ومساوءه النفسية..

اشغل نفسك بعمل وابقَ كذلك، هذا هو أرخص أنواع الدواء الموجودة في العالم، وأعظمها مفعولاً.

ومن أجل قهر القلق الذي يراودك حطّم نتائجه السيئة بالقاعدة التالية هذه:

إذا زارك القلق مرة.. استغرقْ في عمل ما، وانشغل عنه به، وإلاّ أوصلك إلى الهلاك وعذبت نفسك.

لقد سُئِل تشرشل ـ رئيس وزراء بريطانيا الأسبق ـ هل أنت قلق بشأن مسؤولياتك؟

فأجاب: «إنني مشغول كثيراً، ولا وقت لدي للقلق».

وهكذا فإنه ليس في استطاعة الإنسان أن يكون متحمساً لعمل مثير، وأن يشعر بالقلق في الوقت نفسه، فإن واحداً من هذين الإحساسين سوف يطرد الآخر..

وهكذا فإن من يريد أن ينجح فلا بدّ من أن يتمتع بمقدار كاف من حب العمل والحماس، ومقدار أكبر من هدوء الأعصاب..

فلا يكافأ أحد على مزاجه السيء، ونرفزته إلاّ فشلاً، وخسارة..

فأنت بحاجة إلى هدوء في الأعصاب لكي تفكر بشكل جيد.. وهدوء في الأعصاب لكي تتحمل مشاق الطريق.. وهدوء في الأعصاب لكي ترد بالحسنة على السيئة.. وهدوء في الأعصاب لكي تتحمل الخسائر.. وهدوء في الأعصاب لكي تحافظ على مشاكل الآخرين..

وهكذا فإن «هدوء الأعصاب» هو المخزون الذي يمد صاحبه بالقدرة على التحمل، والقوة على الصبر وهما ضروريان لنجاح أي عمل كان.

ولا يعني ذلك أن النجاح بحاجة إلى «البرودة» التي يتصف بها بعض فاقدي الحماس، بل يعني أن النجاح بحاجة إلى السيطرة على الطاقات الكامنة في الإنسان ليصرفها حين الحاجة، وليس في وقت آخر..

ذلك أن الرجل العصبي المزاج يكون مثل سيارة مليئة بالوقود، ولكن لا يوجد سائق حكيم يسوقها في الطريق القويم.. فهي تسير ذات اليمين وذات الشمال من غير توجيه صحيح..

ولقد ثبت أن المصاب بالنرفزة عاجز عن إظهار براعته في أي عمل من الأعمال التي تقتضي قدراً كافياً من الثقة بالنفس.

فالنرفزة تؤدي - حسب التجارب - إلى كل من الآفات التالية:

الخوف، والخجل، والجبن، والقلق، والتردد، وفقدان الحزم، وفقدان الثقة بالنفس.

ولا بدّ هنا من التنويه بأن بعض «العصبيّة» في المزاج أمر طبيعي في الحالات الاستثنائية. فعندما يتزوج الشاب، فإنه يعيش بعض التوتر قبيل أول لقاء له بزوجته، كما أن من يقوم بإلقاء أول خطاب له بين الناس هو الآخر يشعر ببعض التوتر، وذلك نتيجة كون الأعصاب في تلك الحالات في حالة تنبّه زائد عن المعتاد.

فليس من الطبيعي أن تعيش حالة استثنائية، من غير أن تتنبه أعصابك إلى ذلك. ولكن مثل هذه الحالات شيء، والنرفزة وثورة الأعصاب شيء آخر. .

وأهم ما يجب ذكره هنا هو أن التاريخ لا يبدأ ولا ينتهي من الوضع الذي أنت فيه، وهذا يعني أنه لا يجوز أن تعطي لأية قضية حجماً أكبر مما هي عليه. . فلا داعي لثورة عارمة من أجل مسألة بسيطة.

إنك قد تختلف مع شخص ما اختلافاً فكرياً بحتاً، فلماذا تثور ضده لأنه لا يوافقك الرأي؟

وإنك قد تدخل في الصراع على مصلحة صغيرة، لا تشكل خسارتها نهاية لحياتك، فلماذا تصاب بالنرفزة الشديدة من أجلها؟

وإنك قد تُمنع من احتلال موقع تراه حقاً لك، ولكنه لا يعني لك نهاية نجاحك، فلماذا تتوتر أعصابك بشكل غير عادي. .

التاريخ لا نهاية له. . وأنت ما دمت حياً فلك من الفرص ما يمكنك إحراز النجاح فيه، والحصول على حقوقك منها فلا داعي لثورة في الأعصاب تحرق بها شخصيتك. .

وقد تقول: ماذا أفعل إذا كنت مصاباً بالتوتر العصبي؟

والجواب: لا شك في أن للتوتر هذا أسبابه وعلله، فإذا كانت الأسباب وراثية بحتة، فإن التمرين المستمر سيؤدي إلى ضبط النرفزة والاستفادة من الطاقات التي تصرف بلا حساب تحت ضغط التوتر.

كما لا بدّ من الامتناع عن كل ما يثير التوتر العصبي كالمنبهات والأطعمة المهيجة، والمواد التي تسبب الحوامض السامة. .

وإذا كانت الأسباب غير وراثية، أو جسمية، فلا بدّ من الاسترخاء والقيام بالتمرينات الرياضية المنتظمة، وأخذ حمام يومي، والتنفس العميق، والعمل في الهواء الطلق كلما سنحت الفرصة.

فالذين يظنون أنهم مصابون بالعصبية، يحتاجون أكثر من غيرهم إلى

الهدوء والهواء الطلق، وأشعة الشمس، وعليهم أن يعيشوا بقدر ما يمكنهم ذلك في الهواء الطلق، وفي غرف حسنة التهوية، يجب أن تكون نوافذ غرف نومهم مفتوحة كلها في الصيف وإلى حدٍّ ما في الشتاء أيضاً..

*

لقد كان جميع الناجحين من الذين يحتفظون بالهدوء في أعماقهم، إلى درجة تثير الدهشة..

وذلك هو سرّ نجاح قراراتهم، لأن القرار الذي يتخذ تحت تأثير القلق والتوتر والنرفزة لا يمكن أن يأتي صائباً بأي شكل من الأشكال..

كما أن المرء كلما ارتقى موقعاً أعلى، كان التوتر والقلق أخطر بالنسبة إليه وإلى المجتمع أيضاً.

إن الشخصيات القلقة قلّما تستطيع أن تحرز نجاحاً، وإذا أحرزته فقلما تستطيع أن تحتفظ به..

وإليكم مثالاً لمن احتفظ بهدوئه، إنه «جون د. روكفيللر» الذي جمع من المال ما لعله يعد أضخم ثروة في تاريخ الإنسانية حتى ذلك الوقت! وقد بدأ حياته العملية بفلاحة الأرض وزراعة البطاطا تحت وهج الشمس المحرقة، مقابل بنسين (8 مليمات) في الساعة!.. وفي تلك الأيام لم يكن في الولايات المتحدة بأسرها نصف «دستة» من الرجال يملك الواحد منهم مائتي ألف دولار.. لكن روكفيللر جمع من الثروة ما قدّر بين العشرين والأربعين مليوناً من الدولارات.

هذا الرجل عاش حتى سن السابعة والتسعين برغم أنه تلقى آلاف الخطابات التي يهدده كاتبوها بالقتل. وقد اقتضى ذلك تعيين حراس مسلحين لحراسته ليل نهار!.. كما أن روكفيللر احتمل الإرهاق العصبي والجسماني المروع الذي اقترن به تأسيس وإدارة مشروعاته الضخمة العديدة.. ومع ذلك فقد عاش إلى سن 97!.. ولو علمت أنه لا يبلغ هذه السن غير ثلاثين رجلاً

من كل مليون، ولا يبلغها مستمتعاً بجميع أسنانه الطبيعية سليمة ـ مثل روكفيللر ـ غير واحد بين كل مائة مليون شخص. . لاعتبرت احتفاظه بصحته إلى هذه السن أعجوبة.

فماذا كان سر ذلك؟

لعله قد ورث «الاستعداد» لطول العمر عن والديه وأجداده. . لكن الذي قوى من هذا «الاستعداد» طبيعة الرجل الهادئة التي كانت تحميه دائماً من الانفعال والعجلة، فقد كان يتمتع بالهدوء ولا يستسلم للتوتر بالإضافة إلى حرصه على أخذ قسط إضافي من النوم أثناء النهار. من قبيل ذلك أنه حين كان يرأس شركة ستاندارد للبترول، كان يحتفظ في غرفة مكتبه بكنبة عريضة يخلد عليها للراحة لمدة نصف ساعة عند ظهر كل يوم. وقد استمر على هذه العادة حتى نهاية حياته.

كيف تتجنَّب الأخطاء؟

- ليست المشكلة أن نرتكب نحن الخطأ.
بل المشكلة في أن يسيطر الخطأ علينا.

- أفضل ألف مرّة أن تتجنّب الخطأ من أن تتراجع عنه في ما بعد.

- يحيط بالخطأ الواحد مجموعة أخطاء، مثل خطأ «تبرير الخطأ» وخطأ الانخداع به، وخطأ التستر عليه، وخطأ الانجرار معه بالإضافة إلى خطأ تكراره..

- هنالك دائماً طريقتان لقهر الأخطاء:
الأولى ـ أن نتجاوزها، بعد أن نركتبها. وتلك هي طريقة عامة الناس.
الثانية ـ أن نتجنَّب الوقوع فيها منذ البداية، وتلك هي طريقة الحكماء.

بزرجمهر اسم لامع في تاريخ إيران.

فقد استطاع أن يتسلق قمة المجد في مجتمع طبقي بينما كان هو ابن عائلة فقيرة، وأصبح وزيراً لدى الملك، في الوقت الذي كان من المستحيل لأمثاله أن يتقلدوا أية مناصب عليا في الدولة.

ولقد عُرف الرجل بحكمته، وقلّة أخطائه، ووفرة معارفه، حتى سمّوه بـ «بزرجمهر» الحكيم.

لقد قيل له ذات يوم:

«ممن تعلّمت الأدب، والحكمة، والأخلاق؟».

فأجاب: «تعلمته ممن لا أخلاق له، ولا حكمة ولا أدب.

فقيل: «وكيف يكون ذلك، وفاقد الشيء لا يعطيه؟

فقال: «نظرت إلى الأحمق، فكلما تصرف بشكل خاطئ تجنّبت الوقوع في أخطائه.. ونظرت إلى من لا أخلاق له، فكلما قام بعمل اشمأز منه الناس، لم أفعل مثله.. ونظرت إلى من لا أدب له، فلم أعمل عمله، وهكذا تعلمت الحكمة ممن لا حكمة له، والأخلاق ممن لا أخلاق له، والأدب ممن لا أدب له.

وأضاف: «إن الناس يعملون عادةً بقاعدة الخطأ والصواب بأنفسهم، فيرتكبون الخطأ، ولمّا يتلقون جزاء خطئهم، يحاولون تجنّبه في المرة القادمة».

«أما أنا فقد قسمت القاعدة بيني وبين غيري، فتركت غيري يرتكب الخطأ، وأنا أقوم بتجنبه».

«ويعود الفضل في ذلك إلى الإمام علي (ع) الذي قال: «السعيد من اتعظ بتجارب غيره».

«وأنا أحاول دائماً أن أكون ذلك السعيد ـ وهذا كل شيء».

*

يتطلب النجاح حذراً دائماً، ومراقبة دقيقة ووضع العواقب نصب العين، كما يتطلب محاسبة دائمة لاحتمالات ما يواجهنا في الطريق من أجل تجنب المزالق فيه.

إن الوقاية دائماً أفضل من العلاج، وأداء العمل بشكل صحيح أقل كلفة من تصحيحه بعد وقوع الأخطاء..

يقول ربنا تعالى: **﴿فاجتنبوا الرجس من الأوثان.. واجتنبوا قول الزور﴾**[1].

ويقول: **﴿إن تجتنبوا كبائر ما تنهون عنه نكفّر عنكم سيئاتكم وندخلكم مدخلاً كريماً﴾**[2].

ولذلك فإنه «أفضل من اكتساب الحسنات اجتناب السيئات»[3] فـ «من لم يحترز من المكائد قبل وقوعها، لم ينفعه الأسف عند هجومها»[4].

أترى لو أنك كنت تسوق سيارة في الطريق، فأوقفك شرطي المرور، ونبهك إلى وجود حفر في الطريق، كيف كنت حينئذٍ تأخذ حذرك، وتكون متحفزاً لكل مفاجأة، وتفتح عينيك جيداً، وتضع قدماً على الوقود، وأخرى

---

(1) سورة الحج: 30.
(2) سورة النساء: 31.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 408.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 294.

على الفرامل، مستعداً للتوقف حسب الحاجة، أو الالتفاف على الحفرة إذا واجهتك.

هكذا يجب أن يكون من ينشد النجاح في أي مجال كان عمله.

ضع أمامك احتمالات الموقف، وتجنّب الوقوع في المشاكل، فالنجاح يقوم على دعامتين:

1 ـ تجنب الفشل.

2 ـ وإحراز النجاح. .

نرى: هل لعبت «كرة الطاولة»؟

هل لاحظت أن النقاط تحسب عليك إذا فشلت في ردّ الضربة من خصمك، كما تحسب عليك إذا سددت الضربة الخاطئة؟

وبالعكس، فهي تحسب لك مرتين: مرةً إذا أسديت ضربتك بشكل صحيح، ومرةً إذا أخطأ خصمك في ضربته. .

وهكذا الأمر في الحياة. . إن الخطأ يحسب عليك، وينقص من نقاطك، وليس فقط أنه لا يربحك.

إن الخطأ ليس فقدان الربح، حتى يقول قائل: فليكن، إذ ليس من الواجب أن نربح. . بل الخطأ خسارة. ولا بدّ من تجنب الخسارة.

كما أن تجنب الفشل هو نوع من الانتصار، لأن الحياة هي ساحة تنافس وصراع، فإذا لم تربح تكون قد خسرت، لأن كل ربح له خاسر، كما أن كل خسارة لها رابح. .

وقد تسأل: هل من الممكن أن أتجنب الخطأ؟

والجواب: نعم، إذا اتبعت التعليمات التالية:

أولاً ـ خذ حذرك.

دوّن في ورقة ما تحتمل مواجهته في طريق عملك من مشاكل وعقبات، وخذ حذرك منها، وصمّم على أن تجعل تجنب المشكلة سياستك في حل المشاكل. .

يقول الإمام علي (ع): «إن أمراً لا تعلم متى يفاجئك ينبغي أن تستعد له قبل أن يغشاك»[1].

ويقول ربنا تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا خذوا حذركم﴾[2].

ثانياً ـ اعتبر من الماضي.

إنّ المشاكل تتشابه، ولذلك يمكنك أخذ العبرة مما مضى لما سيأتي. فضع في اعتبارك نوعية المشاكل التي وقعت لك في الماضي، والحلول التي استخدمتها، واجعل ذلك سراجاً لك في طريق المستقبل.

ثالثاً ـ إحسب حساب العواقب.

إن الذين لا يحسبون حساب العواقب هم الذين يقعون عادةً في المشاكل. . فهم ينظرون إلى البدايات وليس إلى النهايات، يرون مرتقى سهلاً فيصعدون عليه، ثم يتورطون في النزول منه. .

يقول الحديث الشريف: «أوصيك بست خصال: أداء الأمانة إلى من ائتمنك. وأن ترضى لأخيك ما ترضى لنفسك. واعلم أن للأمور أواخر، فاحذر العواقب. وأن للأمور بغتات فكن على حذر. وإياك ومرتقى جبل سهل، إذا كان المنحدر وعراً. ولا تعدن أخاك وعداً ليس في يدك وفاؤه»[3].

فاعمل ما تعرف نتائجه، أمّا ما لا تعرف بعد، فخذ حذرك منه. يقول الإمام علي (ع): «إمسك عن طريق إذا خفت ضلالته، فإن الكفّ عند حيرة الضلال خير من ركوب الأهوال»[4].

رابعاً ـ قرّر أن تتجنب الخطأ. .

ألغ الاعتذار من قاموسك وتصرف وكأن الخطأ لا يمكن الاعتذار منه. .

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 104.

(2) سورة النساء: 71.

(3) تحف العقول، 270.

(4) نهج البلاغة باب الكبت، 31.

يقول الحديث الشريف: «إياك وما يعتذر منه، فإن المؤمن لا يسيئ ولا يعتذر، والمنافق كل يوم يسيئ ويعتذر»[1].

ويقول حديث آخر: «لا ينبغي للمؤمن أن يذل نفسه».

وقيل بما يذل نفسه؟

فقال: «لا يدخل فيما يعتذر منه»[2].

خامساً ـ أنظر بعيداً.

إذا اعتبرنا أن النجاح موجود على السطح، وأنك على الدرجة الأولى من السلم، فإن من الضروري أن تسمر عينيك على آخر السلّم..

فالتطلع إلى البعيد، ضروري لتصحيح الأخطاء وتجنّبها.

يقول اللّه تعالى: **﴿يا أيها الذين آمنوا اتقوا اللّه، ولتنظر نفس ما قدمت لغد، واتقوا اللّه، إن اللّه خبير بما تعملون﴾**[3].

فـ «اللبيب من راقب في يومه غَدَه ونظر قدماً أمامه»[4] لأن من «استقبل الأمور أبصر، ومن استدبر الأمور تحيّر»[5]. كما يقول الإمام علي (ع).

سادساً ـ استفد من خبرات الآخرين.

لست أول مخلوق على وجه الأرض، ولن تكون آخرهم. فخذ العبرة ممن سبقوك، وتعلّم منهم، واسألهم النصيحة في كل عمل تريد الإقدام عليه.

فلو افترضنا أنك تريد فتح دار للنشر، إذهب إلى من سبقك من أصحاب

---

(1) البحار، ج78، ص 120.
(2) البحار، ج100، ص 93.
(3) سورة الحشر: 18.
(4) نهج البلاغة، 192.
(5) غرر الحكم ودرر الكلم، 266.

الدور وتحدث معهم لتعلم المشاكل التي ربما تواجهك واستفد من خبراتهم الطويلة في هذا المجال.

سابعاً ـ إجعل الخطأ الذي ترتكبه فرادياً..

إذا وقعت في خطأ، فحاول أن لا يتكرر. واكتب الحكمة المضادة على لوحة وعلقها في مكتبك، وأعلن لمن حولك أنك لا تكرر خطأك.. أو عاقب نفسك، بالامتناع عما ترتاح إليه، أو ترغب فيه، بعد الخطأ حتى لا يتكرّر..

لا تخشَ الفشل

- كما لا نهار بلا ليل..
ولا ورد بلا شوك..
ولا ربيع بلا خريف..
كذلك لا نجاح بلا فشل..

- أحياناً الفشل هو الطريق الوحيد إلى النجاح..

- التخلص من عقدة الفشل هو أول خطوة نحو تحقيق النجاح.

- أفضل وسيلة بشرية لتعلُم الاشياء هي وسيلة تجربة الخطأ والصواب.

هذا الرجل عندما كان في الحادية والثلاثين من عمره دخل ميدان التجارة وفشل فيه.

وعندما كان في الثانية والثلاثين، دخل في المناوشات الانتخابية وفشل فيها.

وعندما كان في الرابعة والثلاثين، عاد إلى التجارة وفشل فيها من جديد.

وعندما كان في الخامسة والثلاثين، ماتت زوجته ودخل عالم الترمل، فاقداً الأمل في الحياة.

وعندما كان في السادسة والثلاثين أصيب بانهيار عصبي.

وعندما كان في الثالثة والأربعين رشّح نفسه لانتخابات الكونغرس الأمريكي، وفشل في إحراز النجاح.

وعندما كان في السادسة والأربعين، عاد ورشّح نفسه لانتخابات الكونغرس.. وفشل فيها.. كذلك.

وعندما كان في الثامنة والأربعين رشّح نفسه من جديد لانتخابات الكونغرس وخسرها..

وعندما كان في الخامسة والخمسين رشّح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ، ولم ينجح فيها.

وعندما كان في السادسة والخمسين حاول أن يصبح نائباً لرئيس الجمهورية، وفشل أيضاً.

وعندما كان في الثامنة والخمسين، عاد ورشّح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ، وخسر فيها. .

وعندما أصبح في الستين من عمره، رشّح نفسه للرئاسة، وانتخب كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية. .

إنه «أبراهام لينكولن» الذي يعتبر واحداً من أقوى رؤساء أمريكا في التاريخ.

*

إن الناجحين في الحياة ليسوا أولئك الذين لم يفشلوا. . بل هم أولئك الذين لم يستسلموا للفشل. فلكي تنجح لا بد من أن لا تخاف من الفشل، قبل أن تقدم، وأن لا تستسلم له إذا وقع.

إن الفشل قد يكون طريقك إلى النجاح، فلماذا الخوف منه؟

غير أن هذا لا يعني أن نتوقعه في كل أعمالنا، ومن ثم أن نتصرف وكأنه هو المطلوب، وليس النجاح. .

فأن تخاف من الفشل يؤدي بك إليه، لأنك حينئذٍ لا تحاول، فتحكم على نفسك بالفشل الحتمي.

وهو ذات النتيجة التي توصلك إلى ما خفت منه.

وهكذا فإن الخوف من الفشل والاستسلام له كلاهما يؤدي إلى الفشل.

إن البعض يرى نفسه عالقاً في عمله، وكأنه في بئر، يرى النجاح دائماً خارج المكان الذي هو فيه، ولكنه لا يستطيع الوصول إليه ويتساءل: لماذا يتراقص النجاح خارج متناولي دائماً؟

ويقول له كبار الناجحين: «لأنك لم تفشل بعد بما فيه الكفاية».

ولا يصدّق ذلك!

فهل لا بد من أن نفشل كثيراً لكي ننجح؟

ويأتيه الجواب: ربما يكون الأمر كذلك. لأن من يخاف الفشل فلا

يتقدم، يحكم على نفسه بالفشل حتماً. أمّا من لا يخاف منه وفي الوقت ذاته لا يستسلم له، ففي الأغلب يحرز النجاح..

يقول الإمام علي (ع): «الناس من خوف الخوف في خوف» وهذا يعني أن الناس من خوف الفشل في فشل!

بعض خبراء العمل يشبّهون الفشل بزيت الخروع، إنه دواء ناجع للنجاح ولكنه كريه. وليس المقصود أن تندفع نحو كارثة محتومة كي تكافأ لاحقاً بنجاح غامض. الأمر لا يتعدى اعترافاً بسيطاً منك بأن الأشخاص الذين يخاطرون ويفشلون ويتعلمون من فشلهم، هم ذواتهم الذين يصيبون نجاحاً أكبر في ما يقدمون عليه.

إن لم يصدمك الفشل بعد، فلأنك ما زلت على الشاطئ، لم تركب البحر ولم تغامر، فلم تصادف من التحدي سوى القليل. ربما واجهتك بعض انتكاسات صغيرة في المدرسة أو في العمل، لكن فشلك ذاك كان خالياً من المغزى. وفي هذا يقول «أميتي أتزيوني» أستاذ علم الاقتصاد الاجتماعي في جامعة جورج واشنطن: «كلنا يحظى بفرص للنجاح، لكن أحداً لا يعيش حياة معصومة من الفشل».

من السهل التعرّف إلى الفشل. فهو «يشمل عادة خسائر في المال والمركز وتقدير الذات». وهو يعني، في أقل تقدير، أنك لا تحصل على ما تشتهي.

هذا لا يعني أن على العقلاء طلب المصائب، إلاّ أن جرعة قوية من النوائب غالباً ما تكون بمثابة درس مؤلم لكنه فاعل. وهي تساعد المرء على اكتشاف نقاط القوة ونقاط الضعف في شخصيته. وهذا جزء مهم من النضج.

إنّ الأشخاص الذين يتعلمون من فشلهم هم «المقاتلون» الذين يطلبهم رجال الأعمال الناجحون. ويرى الصناعي الملياردير روس بيرو أن «النجاح المستمر يؤدي إلى الغطرسة والرضا الذاتي. وأنا أفضّل الأشخاص الذين تستهويهم الحرب وهم على استعداد للمغامرة وتقبّل الفشل». وهذا يشمل

اقتراف أخطاء «صادقة». فالفاشل هو الذي يتجنّب المخاطرة بالفطرة، حتى عندما تبدو المراهنة مضمونة النتائج.

إن الإنسان يتعلم من الفشل أكثر كثيراً مما يتعلّم من النجاح. وما الفشل، في النهاية، سوى ثمن الإقدام والمغامرة.

فمن أراد النجاح فلا بدّ من أن يضع الخوف من الفشل جانباً، ويتقبله إذا وقع، ثم يتجاوزه بعد أن يستلهم منه الدرس اللازم..

ومن هنا قلّ أن نجد ناجحين كبار، لم يتعرضوا في حياتهم لأنماط مختلفة من الفشل.

إن كل الذين نجحوا في الحياة كانت بدايتهم سيئة ومروا بتجارب مريرة، وواجهوا عقبات مُحبطة للآمال قبل أن يصلوا إلى ما رغبوا فيه، بل أحياناً تأتي نقطة التحوّل في حياة بعض الناجحين لحظة حدوث كارثة أو أزمة ما بحيث يكتشفون جانباً آخر من أنفسهم.

إن بعض الخبراء يعتقد أنه لا يوجد شيء اسمه «الفشل»، بل كل ما في الأمر أن هناك نتائج للأعمال. فكل سبب يؤدي إلى نتيجة معينة، وهذا ليس فشلاً، فالوصول إلى الأهداف هو النجاح، أما عدم الوصول فهو نتيجة لتصرف معين، وهذا يعني أننا عندما نغير الأسباب تتغير النتائج. فإذا كنت تريد الوصول إلى بيت معين، ولكنك سلكت طريقاً لا يوصلك إليه، فأنت لم تفشل، ولا يجوز إذاً أن تخاف، أو تمتنع من محاولة الوصول إلى مبتغاك، بل لا بدّ من أن تصحح الطريق، وتسلك الطريق الذي يوصلك إلى ذلك البيت.

فالناجحون ليسوا أولئك الذين لم يفشلوا قط في حياتهم - إذ لا يوجد مثل ذلك في التاريخ - بل هم أولئك الذين إذا لم يحققوا أهدافهم فهم يقومون بأعمال جديدة، ويسلكون طرقاً جديدة، ويحققون نتائج جديدة.

إن الذي لا وجود له في حياة الناجحين، ليس الفشل ذاته، ولكن آثار الفشل، وأهمها اليأس، والخوف، وفقدان الثقة بالنفس. فإذا كان الفشل

يعني عدم تحقيق الأهداف في المحاولة الأولى، فهو حتماً موجود في تاريخ الناجحين. أما إذا كان يعني التخوف والتردد والجبن والتراجع فلا وجود له في نفوسهم.

فعدم تحقيق النتائج أمر عادي جداً بالنسبة إلى الإنسان وهذا يعني أنه ليس إلهاً، يقول للشيء كن فيكون، بل إنه إنسان زوده اللّه تعالى بوسيلة العمل، ووسيلة النجاح، ولكن عليه أن يكدح، ويحاول، ويكرر المحاولة حتى يحقق النجاح.

يُقال إن توماس أديسون قام بمحاولة اختراع المصباح الكهربائي 9,999 مرة، ولم يوفق لذلك، فقال له أحدهم:

«أتريد أن تستمر في محاولاتك بعد أن فشلت تسعة آلاف وتسعمائة وتسع وتسعين مرّة؟».

فقال أديسون: «أنا لم أفشل في ذلك. ففي كل مرّة كنت أكتشف طريقة جديدة لأتوصل إلى ما أصبو إليه».

لقد اكتشف أن بعض الطرق تؤدي إلى نتائج أخرى.. وهذا يعني أنه كان يستخلص الدرس اللازم في كل مرّة، ثم يطرق باباً آخر، ويقوم بتجربة جديدة.

يقول شكسبير: «إن المخاوف تخوننا، لأنها تمنعنا من بذل المحاولات لتحقيق النجاح..».

إن الناجحين يعتبرون عدم تحقيق أهدافهم نتيجة طيبة بحد ذاتها، حيث تنير لهم الطريق، وتكشف لهم عن نقاط القوة والضعف في أعمالهم..

يقول «فولد»: «كل ما تعلمته البشرية إنما تعلمته عن طريق التجربة، أي الوصول إلى الصواب عن طريق اكتشاف الخطأ..».

ترى لو كنت مطمئناً إلى أنك لم تفشل بالذي كنت تفعله، ألم تكن لتقوم بسلسلة من الأعمال التي تؤدي بك إلى ما تصبو إليه؟

إذاً لماذا لا تقوم بتلك الأعمال الآن، وتجرّب حظك؟

أليس ذلك هو الطريق الصحيح إلى النجاح؟

إنك حتماً تصل إلى نتائج أعمالك، فإذا لم تكن تلك النتائج كما تريد، فبدّل طريقتك، وقم بأعمال جديدة فلربما تحقق أهدافك. . وتذكر أنّ الناجحين هم عادة أولئك الذين يفكرون في أخطائهم ويتعلمون منها. فإذا ما انتابك الفشل في شيء، واجه النتائج وابذل كل جهد تستطيعه لتدارك الأمر، ثم فكّر في طريقة حدوثها وكيف يمكن درؤها في المستقبل.

يقول «شيرمان»: عندما تشعر، كفرد، أنك لا تستطيع أن تفعل شيئاً كثيراً، تذكّر أن مجرى التاريخ يظهر لنا أنه في كثير من الأحيان استطاعت روح قوية جدية أن تسيطر على مقدرات الأمم.

ولا تسأمن من عمل الخير، ذلك أننا في الوقت المناسب سنجني ثمرته إذا نحن لم نضعف ونتردد.

ينبغي أن تكون ثابت الإرادة، صبور القلب، مشبوب الطموح، لكي نؤمّن إنجاز غاية ما سامية ومتوحدة.

في كل حياة ثمة أزمة في السلوك، متأتية من عدد كبير من الأسباب. أسباب تبدو، سطحياً، أنها تافهة. غير أن النتيجة هي نفسها: كشف مفاجئ لأنفسنا عن غايتنا السرية، واعتراف بمعتقداتنا التي ربما بقيت في الظل فترة طويلة، ولكنها الآن أصبحت مستبدة، نزّاعة إلى السيطرة.

*

إن الخطوة الأخيرة في الشوط هي التي تُعتبر، والضربة الأخيرة على المسمار هي الأهم. وكثيرة هي المكافآت التي فُقدت في اللحظة نفسها التي كانت على أهبة أن تُمنح. ولعل الذي يصنع النجاح أو الفشل بالنسبة إلى الظروف هو الاختلاف في وجهات النظر.

كثيرون من البشر يدينون بعظمة حياتهم إلى الصعاب الهائلة التي اعترضتهم: إن المعاكسة هي نجاح العظماء. فالطائرات المصنوعة من الورق ترتفع ضد الريح لا معها.

والآن كيف تواجه الفشل لكي لا تكون ممن يستسلم له؟

والجواب: إتبع النصائح التالية:

أولاً ـ لا تحجم عن العمل خوفاً من الفشل.

فكثير من احتمالات الفشل هي مجرد احتمالات وهمية، لا أساس لها من الصحة. ولكن كيف تستطيع أن تعرف أنها مجرد أوهام إذا لم تقتحمها؟

ربما تحمل كلمة «إخفاق» فكرة النهاية لدى كثير من الناس. أما القائد الناجح فينظر إلى الإخفاق على أنه بداية ونقطة انطلاق إلى جهود متجددة. فالقادة الحقيقيون لا يولون الإخفاق أكثر مما يستحقه من اهتمام وليس أكثر من ذلك.

ثانياً ـ كف عن ترداد كلمة «فشل».

في كتاب «أهل القمة: أبطال جدد في عالم الأعمال بأمريكا» كتب تشارلز غارفيلد أن الناجحين قلما يستعملون كلمة «فشل» المشحونة بالمعاني والتي توحي طرقاً مسدودة، ويفضلون عليها عبارات أخرى. يقول مؤلف كتاب «استراتيجية القادة»: بعد أن قابلنا 90 شخصاً ناجحاً ودرسنا مواقفهم عن كثب، وجلّهم من المديرين والنواب والمدربين الرياضيين، تبين لنا أن كلمة «إخفاق» لا ترِد البتة في أحاديث القادة، بل هم يستخدمون كلمات مرادفة مثل «خطأ» أو «بداية غير مشجعة» أو «نكسة».

ثالثاً ـ لا تنظر إلى الأمور من زاوية شخصية.

عندما تتعثر الأمور، هل تصنّف نفسك تلقائياً في خانة الفاشلين؟ ذلك أن اللغة التي تستخدمها في وصف نفسك قد تتحوّل حقيقة فعلية. فإنك إذا وصفت نفسك تكراراً بأنك بائع بلا عمل، مثلاً، فذلك يضعك في صف العاطلين عن العمل، وهذه العبارة مرادفة للفشل، كما أنه يحدّ من إمكاناتك. ومن الأفضل أن تنظر إلى نفسك كإنسان أمامه خيارات مفتوحة. وتشمل الخيارات متابعة دروس خاصة لاكتساب مهارات جديدة، أو التحول بشجاعة إلى ميدان عمل آخر.

رابعاً ـ كن مستعداً.

ساهم في وقاية نفسك باعتماد خطة للطوارئ. إسأل نفسك ما هو أسوأ ما يمكن أن تتعرض له. إن تصوُّر المرء أنه خسر عمله أو فقد شريك حياته يجبره على التفكير في خيارات عملية بديلة. هل لديك، مثلاً، شهادة تأمين أو مدخرات تكفيك لاجتياز مرحلة دقيقة في حياتك؟ هل لديك مؤهلات ومواهب تؤمن لك دخلاً في حال صرفك من الخدمة؟ إعلم أن كلمة «أزمة» في اللغة الصينية مركبة من حروف كلمتي «خطر» و «فرصة».

مهم أيضاً أن توسع شبكتك الداعمة إلى «اعتماد حياة متوازنة، محورها العائلة والأصدقاء والهوايات، فهي خير وقاية من الفشل». ولا يجوز أن تتوقف حياة المرء العاطفية على مشروع تجاري وحيد أو وظيفة واحدة.

خامساً ـ تحرّر من عقدة الفشل.

تصرّف وكأنه لا يهمك أن تنجح، أو تفشل، ثم جرّب مختلف الأمور. . . وبعبارة أخرى تعلّم أن تفشل بذكاء. حضّر جاك ماتسون الأستاذ في جامعة هيوستن بتكساس مقرراً تعليمياً سمّاه تلاميذه «الفشل 101». وقد طلب منهم ماتسون مرة أن يصنعوا نماذج من عيدان الجيلاتي (الآيس ـ كريم) لمنتجات لا يُقبل على شرائها أحد. ويذكر ماتسون أن طلابه «صمموا أحواض استحمام للهمستر (حيوان من القوارض شبيه بالجرذ) وطائرات ورق تطيّر في الأعاصير».

إنّها أفكار سخيفة طبعاً. ولكن ما إن ساوى الطلاب بين الفشل والابتكار، بدل الهزيمة، حتى شعروا بتحرر واستعداد لأن يجربوا أي شيء. وبما أن معظم الطلاب فشلوا خمس مرّات على الأقل قبل أن يقعوا على حقل عمل يلائم كفاياتهم، فقد تعلموا ألاّ يأخذوا الفشل على أنه الكلمة الفصل أو الحكم النهائي.

واكتشف الطلاب أيضاً طريقيْ الفشل. فتجربة الأشياء بالتعاقُب هي ما يسميه ماتسون «فشلاً بطيئاً غبياً». وهذه عملية طويلة مضنية تدفع الإنسان إلى

اليأس والاستسلام. وهناك في المقال ما يسميه «فشلاً ذكياً سريعاً» وهو ينطوي على إطلاق عدة أفكار دفعة واحدة والاستعداد أكثر للطلقة التالية. ويرى ماتسون أن «الفشل هو الطريقة الطبيعية للتعرّف إلى المجهول، لذا كثّفوا تجاربكم وانتهوا منها في أقصر وقت ممكن».

سادساً ـ لا تستسلم.

مهما كانت الظروف فالاستسلام للفشل، هو الفشل بعينه، وتذكّر أن أمامك دائماً وقتاً جديداً، وفرصاً جديدة.

في العام 1975 منيت شركة إنشاءات يملكها غلين إرلي بخسارة فادحة. وكان هو في الخامسة والعشرين من عمره، فرهن بيته واستدان مالاً رافضاً أن يعلن إفلاسه. وظل يعمل في حقل البناء، محاولاً في الوقت ذاته إتقان فنون الإدارة وتعقيداتها. وفي العام 1982 استجمع جسارته واستدان مجدداً وأعاد بناء شركته الخاصة بعدما كسب ثقة المصارف باستقامته ومعاملاته السليمة.

ثمّ وسّع أعماله في حقل البناء بحذر، وأخذ دروساً جامعية في إدارة الأعمال. وفي أوائل العام 1988 احتلت شركته مكاناً في قائمة مجلة «إنك» للشركات الخمسمئة الخاصة الأسرع نمواً في أمريكا.

وليس الرجل راضياً بعد. وذكريات الأيام الصعبة تسكنه على الدوام، وهو يقول: «أنا لا أركن إلى الغطرسة والتبجح بل أسعى دائماً إلى تحسين أعمالي».

هذا الموقف الذي لوّنه الفشل ولطفه يرشّح أمثال هذا الرجل للتربع على قمة النجاح لسنوات طويلة آتية.

تحمّل الخسائر وابدأ العمل من جديد

- لا تكن حزيناً على ما ذهب منك،
بل كن حزيناً على ما لم يذهب بعد.
ولا تكن قلقاً على فرصة ضيّعتها،
بل كن قلقاً على فرصة موجودة بين يديك.

- أيها النصر، ما أعظمك بعد الهزيمة!
وأيها الربح، ما أحلاك بعد الخسارة!
وأيها النجاح، ما أروعك بعد الفشل!

- تجربة الخسارة وتجاوزها من أروع التجارب البشرية.

- الخسارة ليست طيبة المذاق، ولكننا قادرون عبر تجاوزها أن نجعل منها ذكرى جميلة.

كتبت السيدة جون بول جونس تقول:

«في عام 1923، كنت أعمل محررة في قسم مراجعة القصص، بشركة «بارامونت» السينمائية. وذات يوم دعاني «أدولف زوكر» - رئيس القسم - إلى مكتبه، وقدّم لي ظرفاً قال إنه مرسل من أحد أفراد عائلة روزفلت المعروفة، وإنه يحوي قصة يريد أن يبيعها للشركة.

ونظرت إلى الظرف، فقرأت في ركن منه: «فرانكلين. د. روزفلت، بشركة الاستيراد بميريلاند».

فسألت الرئيس: «هل أُعجبتم بالقصة؟».

فهزّ كتفيه قائلاً: «لا.. إن موضوعها لا يصلح لفيلم ناجح».

فقلت له: «إذن ماذا تريدني أن أفعل؟».

فقال «زوكر»: «إن عائلة روزفلت من العائلات التي يهمني أمرها.. ولذا ينبغي أن يكون رفضنا للقصة بلباقة».

وفي ذلك المساء، اتصلت بروزفلت تليفونياً، وبعد أن عرّفته بشخصي قلت:

- «أحب أن أتحدّث إليك عن قصتك.. جون بول جونس».

فأجاب بحماس: «حسناً.. ولكن ليس بالتليفون. هل يمكنك أن تحضري لتناول الشاي معنا غداً».

وأعطاني عنوان البيت.

وبعد ظهر اليوم التالي، ذهبت إلى منزل روزفلت.. فسحرني الجو العائلي الجميل الذي شهدته فيه. ودار بيننا حديث استنتجت منه أن روزفلت يعلق على القصة أهمية كبيرة وأنه يطمع في أن يتخذ الكتابة حرفة يتكسب منها، وبعد أن شربنا الشاي، سألني:

ـ «وما رأي «زوكر» في قصتي» واتجهت أنظار جميع أفراد العائلة نحوي.. ورأيت في عيونهم شعور الثقة والاعتداد بعائلتهم، فأحجمت عن التصريح بالحقيقة، وقلت: «إنه لم يتخذ بعد قراراً نهائياً.. إن عند الشركة قصصاً كثيرة نعمل على إعدادها.. ولسنا ندري متى نستطيع أن نضمّن برنامجنا قصتك».

وفي الأشهر الثلاثة التالية، دعتني العائلة مراراً.. وكانت أواصر الصداقة قد توثقت بيننا. وازددت إدراكاً لعزم روزفلت على رغبته في اتخاذ الأدب حرفة، حتى أصبحت أشعر بحرج وألم شديدين في التصريح له بأن محاولته الأولى كان نصيبها الفشل.

ولكنني اضطررت أخيراً أن أقول إن قصته قد رُفضت. وصدمه الخبر صدمة قوية، ولم تفلح أعذاري المختلفة في تخفيف وقع الصدمة.. وانقطعت بعدها علاقتي بالعائلة.

ومضت خمس عشرة سنة... وأثناء تولي روزفلت هذا رئاسة الولايات المتحدة للمرة الثانية، دعي زوجي الكابتن «دونكان والتر» وأنا ـ بوصفي زوجته ـ إلى احتفال بالبيت الأبيض كان قد أقيم لضباط الجيش والبحرية وزوجاتهم. وحينما قدمنا للرئيس.. نظر إليّ روزفلت فاحصاً، ثم قال:

ـ أنت جان وست؟

فقلت: نعم.. يا سيدي الرئيس.

وافتر ثغره عن ابتسامة عريضة، وقال: «هل تذكرين قصتي التي قدمتها لشركة بارامونت.. لقد كانت أظلم لحظة في حياتي تلك التي أخبرتني فيها بأن الشركة رفضتها».

فقلت: «إنني واثقة من أن الشركة نادمة الآن على رفضها».

قال: «ربما.. ولكن هذا الرفض علّمني شيئاً هاماً.. علمني أن الإخفاق مهما جعل المستقبل ـ في عيني المرء ـ أسود حالكاً، فإنه لا يعني قط نهاية الرجل، وأن خير وسيلة للتغلب على الفشل هي أن ننساه وننسى ملابساته وكل ما يذكرنا به.. ونستأنف العمل، مصرين على النجاح بثقة وعزم»..

فقلت: «ونجاحك السياسي برهان على صحة هذه النظرية».

فابتسم الرئيس مرة أخرى وقال: «أتظنين ذلك، ولكن لا شك في أنه لو قبلت شركة بارامونت قصتي.. لما كنت أنا وأنت نتحدث الآن في البيت الأبيض»!

*

في طريقك إلى القمة هنالك مطبات كثيرة، لا بد من تجاوزها.. وأهمّها مطبُ الخسارة.

فمن يريد أن ينجح فلا بدّ من أن يكون مستعداً لتجربة الخسارة، ولكن من دون أن يُصاب بالانهيار أو التراجع.. أما من يريد أن لا يخسر، فإن السبيل الوحيد إلى ذلك أن لا يسعى إلى النجاح منذ البداية.

إن الحياة أساساً ليست بلا مشاكل، ويمكن التأكيد على أنه لا يوجد على وجه الأرض إنسان لم يواجه في يوم من الأيام صعوبات في طريقه، وخسائر في عمله..

فمن أراد حياته من دون خسارة وصعوبات، كان الانهيار نصيبه في نهاية المطاف، بينما من يعتبر الخسارة أمراً طبيعياً تزداد قدرته على التحمل، ويعرف كيف يتصرف في الأزمات..

وأهم ما على المرء أن يعرفه هو كيف يتحمل الخسائر..

وقد تقول ماذا يعني ذلك؟

في اعتقادي أنه يعني ثلاثة أمور:

الأول ـ المحافظة على الثقة بالنفس، والتمتع بالروح الإيجابية والتفاؤل.

الثاني ـ تصحيح الأخطاء التي قد تكون سبباً للخسائر.

الثالث ـ المواصلة في العمل، بعد إعادة النظر فيه وتطويره.

فليس مهماً أن لا تكبو، إنما المهم أن تنهض من جديد بعد كل كبوة. ومهما تكرر ذلك لا بدّ من أن تكرّر النهوض.

ولا بدّ من أن تتعلم ذلك من الأطفال حينما يبدأون الخطوات الأولى لتعلم المشي. فبعد كل كبوة يحاولون المشي من جديد.. ولا يهمهم عدد المرات.. فلربما يكبون على وجوههم عشرات المرات في اليوم الواحد، وربما يُجرحون ولكنهم لا يتركون المحاولة إلى أن يتعلموا..

فلا بدّ من أن نمنع الخسارة من أن تترك أثرها على نفوسنا، وبذلك نكون قد حافظنا على روح النجاح.

فلنعقب كل خسارة بربح، وكل سيئة بحسنة، وكل كبوة بإعادة المحاولة، وكل ذنب باستغفار، وبذلك نكون على الطريق الصحيح.

يقول الحديث الشريف: «إذا عملت سيئة فاعمل حسنة تمحوها».

إن الجواد قد يكبو، والخبير قد يخطئ، والعالم قد ينسى، والغني قد يفتقر، والبطل قد يخسر..

هكذا تقول الأمثال. فما من أحد إلاّ وقد يصاب بنكسة، أو يرتكب حماقة، أو يسقط في مطب الطريق.. المهم أن يستعيد بعد ذلك توازنه، ويعيد تركيب نفسه..

وهكذا فإن السقوط ليس فشلاً، ولكن الفشل هو أن يبقى أحدنا حيث سقط.

إن الخسارة أمر طبيعي في حياة الناجحين، باعتبارها سلّماً ينتقلون منها إلى النجاح، وليس باعتبارها بئراً يسقطون فيه، فيبقون هناك.

لقد قال أحد كبار القادة الناجحين ذات مرة: «إن أفضل الأساليب القيادية

في رأيي هو أن أرتكب أكبر مقدار من الأخطاء في أقصر وقت ممكن لكي أتعلم من أخطائي».

وكان الرئيس الأمريكي الأسبق «هاري ترومان» أيضاً يقول: «كلما اتخذت قراراً خاطئاً، أعود فأتخذ قراراً آخر صائباً».

إن على الإنسان أن يتخذ القرار الأفضل في نظره فإذا تبين أنه خطأ يعود عنه.. من دون أن يخاف من الفشل، فلا يندم، أو يتأثر منه، بعد وقوعه، فينسحب.

لقد سُئِل فلتشر بايروم الرئيس المتقاعد لشركة «كوبرز» للتعهدات عن أصعب قرار اتخذه في حياته، فأجاب: «أنا لا أعرف معنى القرار الصعب. كل ما يمكنني أن أفعل هو أن أعطي أفضل ما عندي».

والسؤال الآن هو:

«كيف نتحمل الخسارة؟».

والجواب: باتباع الطرق التالية:

أولاً ـ حينما تتأكد من الخسائر، حاول أن تمنع الانهيار. وهذا يعني أن عليك أن تقبل بالخسارة، لتوقفها عند حدّها، فمثلاً لو أشتريت قطعة أرض بغرض الربح، ولكن الأراضي نزلت قيمتها.. فهل تبقى تنتظر صعودها من جديد وتزداد خسائرك أم تعترف بالخسارة، وتحاول الاستعاضة بمحاولة أخرى؟

إن سوق العمل، والبيع والشراء، والتبادل التجاري، لن يسد أبوابه، فمن خسر صفقة اليوم، فقد يربح مثلها غداً..

المهم أن لا تنساق وراء العاطفة، وتتعلق بالرجاء الكاذب، فإذا خسرت فذلك يعني أنك خسرت، فلماذا لا تتحمل الخسارة الآن لتمنع ازديادها، ثم تدخل السوق من جديد؟

ثانياً ـ حاول أن تكتشف مصدر الخلل. فلا خسارة من دون سبب كما لا ربح من دون سبب أيضاً. ابحث عن سبب الإخفاق، واسعى إلى تجنبه.

إعمل مثل ربة البيت التي إذا فسد طبخها لا تتهم الحظ السيئ ولكنها تبحث عما أهملته من قواعد الطبخ، من دون أن تُلقي التبعة على أحد. وحتماً أنها لا تعتبر المطبخ أو أدواته سبباً لفساد طبختها. .

أدرس أسباب الخطأ المرتكب بأعصاب باردة، من غير أن تضخمه أو تصغره، ثم ابحث عن الطريق الصائب لكي تسلكه في المرة القادمة. .

لقد تعلم أحد أبطال ركوب الخيل مهنته من خلال محاولة اكتشاف مصدر الخلل. فعندما امتطى ذات مرة ظهر جواده وسقط عنه بسبب انقطاع الركاب، لم يتهم الفرس، ولا الركاب ولا الحظ السيئ، ولا اعتبر نفسه فاشلاً في ركوب الخيل لكي يقرر الامتناع عن ذلك نهائياً.

بل قال بكل بساطة: «لقد تأكّد لي أنني لم أتمرّن بالمقدار الكافي على ركوب الخيل بدون ركاب».

ثالثاً ـ خذ العبرة من خسارتك وكوّن مناعة ضد الأخطاء، ثم انطلق من جديد، واعلم أن الفرص تجيء وتروح، ويتغيّر الاتجاه الذي وضعته لنفسك. ولكن إذا ما أمكنك أن تتفكّر في إخفاقاتك بصفاء ذهن وتدرك أن لك خيارات، تكون قد أخذت درساً لا يثمن.

لِمَ يخفق الأذكياء؟

والجواب: لأسباب شتى. لكن الإخفاق ليس المسألة، فصفوة الناس اختبرته. الاعتبار من الإخفاق هو المهم.

ما الحقيقة التي تميّز الأذكياء حقاً عن سواهم؟

والجواب: إنهم يتعظون.

إن التراجع عن الخطأ فضيلة، بينما الإصرار عليه خطأ جديد. تعلّم التراجع عن الخطأ من تجربة جورج واشنطن، حينما كان لا يزال بعد ضابطاً في الجيش، وكان من المقرر أن يتمّ إجراء انتخابات لاختيار أعضاء لشغل مقاعد المجلس التشريعي لولاية فرجينيا، وكان جورج واشنطن آنذاك كولونيلاً، وكان يؤيد أحد المرشحين، في الوقت نفسه كان هناك أحد

الأشخاص ويدعى «ويليام باين» يعارض انتخاب هذا المرشح، وذات يوم وقعت مشادة عنيفة بين الأخير وجورج واشنطن وتركزت المشادة حول الانتخابات واحتدمت. فوجه جورج واشنطن ألفاظاً نابية لويليام باين، فثار هذا الأخير ثورة شديدة وأطاح بواشنطن أرضاً، حينئذ هرع الجنود العاملون تحت قيادة الأخير للانتقام لقائدهم، فتدخل جورج واشنطن وأقنع جنوده بعدم التعرض لويليام باين وطلب منهم العودة إلى ثكناتهم.

في اليوم التالي وفي الصباح الباكر أرسل جورج واشنطن خطاباً إلى ويليام باين، وطلب منه في خطابه أن يحضر ليقابله على وجه السرعة في إحدى المحلات، وحينما تسلم ويليام باين الخطاب، توقع أن يكون جورج واشنطن في انتظاره للثأر والانتقام، إلاّ أنه فوجئ بما لم يكن يخطر له على بال، إذ لم يلمح أية دلائل على سوء النية، على العكس من ذلك نهض جورج واشنطن ليقابله مبتسماً ومد له يديه، وصافحه وهو يقول له: «يا سيد باين حينما تخطئ فهذه هي طبيعة البشر، أما أن تصلح خطأك فهذا هو المجد.. إنني أخطأت بالأمس.. وها هي يدي ممدودة إليك.. إنني أدعوك لنكون أصدقاء»، تأثر ويليام باين بهذا الموقف تأثراً شديداً ونسي تماماً ما حدث بينه وبين جورج واشنطن وأصبح منذ ذلك الوقت من أشد المعجبين به والمتحمسين له.

لقد أخطأ واشنطن في تعامله معه في ما سبق، ولذلك فبدل أن يكسبه فقد خسره، ولكنه سرعان ما تراجع عن الخطأ، وصحح موقفه، فكسب بذلك رأياً لمرشحه الذي كان بحاجة إلى أصدقاء، وليس أعداء..

وهكذا لا بدّ من أن تنظر إلى كل خسارة وكأنها «تجربة»، ولا بد من أن تخرج منها منتصراً بأن تكوّن مناعة ضدها..

إن قوة احتمالك، وقدرتك على التعويض كلها تكون عرضة للاختبار في التجارب الفاشلة، فإذا استسلمت لليأس فيها فإنك لن تتعلم شيئاً.

رابعاً ـ لا تتوقف عن العمل بسبب الخسائر.. فأعد المحاولة، وكن مثل

ذلك الكاتب الذي سُئِل: لماذا يشغل نفسه بكتابة رواية أخرى، بعد أن فشل في أن يكسب داراً تنشر روايته الأولى.

فقال: «سأكسب كل شيء إذا نجحت، ولن أخسر إلاّ القليل إذا أخفقت. فإذا نشر الكتاب فسأكون سعيداً جداً، أمّا إذا رفض فلن أصبح أكثر تعاسة مما أنا عليه الآن..».

فإذا فشلنا مرة فلا يعني ذلك أن السماوات سوف تتهدم فوق رؤوسنا.. وما دام الإنسان هو رأسمال نفسه الحقيقي، فإنه يمكن أن يستثمر رأسماله هذا من جديد، عبر المحاولة من جديد.

لنتعلم من الرجل الذي بدأ عمله من الصفر ثلاث مرّات ونجح فيها جميعاً، وإليكم قصته:

عندما قرر «طلعت حرب» إنشاء شركة مصر للتأمين اختار الدكتور حافظ عفيفي باشا سفير مصر في لندن رئيساً لمجلس إدارتها!

وكان حافظ عفيفي طبيب أطفال، ثم أصبح سياسياً، ثم أصبح صحفياً، ثم أصبح وزيراً للخارجية ثم أصبح سفيراً. ولم يكن يعرف شيئاً في شؤون التأمين، ولكنه امتاز بأنه رجل يستطيع أن يدرس كل مهنة ويتفوق فيها!

واختار حافظ عفيفي شاباً صغيراً خريج كلية التجارة، وكلّفه أن يكون هو مدير حسابات الشركة، ومديرها المالي، ومجلس إدارتها، وجمعيتها العمومية والكاتب الوحيد على الآلة الكاتبة فيها! وكان الشاب واسمه «أحمد عنان» يقوم بكل هذه المناصب: يستقبل الزبائن، ويحرر العقود ويكتب التقارير، وكان الساعي والفرّاش والسكرتير والذي يحمل رسائل الشركة إلى صندوق البريد!

وأصبحت شركة مصر للتأمين أكبر شركات التأمين في الشرق الأوسط، وأصبحت تملك عشرات العمارات الضخمة، وتبني أكبر عمارات مصر، وأصبح أحمد عنان هذا أكبر خبير للتأمين في مصر! واختارته أخبار اليوم أول مدير عام لها بجانب عمله في شركة مصر للتأمين! وأصبح الشاب الصغير

خبيراً عالمياً في التأمين.. ثم جاء وقت على شركة مصر رأت فيه الاستغناء عن العمالقة والاستعانة بالأقزام!

فوجد أحمد عنان نفسه خارج العمل.

وسافر إلى ليبيا وبدأ من جديد! بدأ كما فعل وهو شاب صغير. لم يتردد أن يقوم بأصغر الأعمال، وأنشأ شركة ضخمة للتأمين في ليبيا! وعاد أحمد عنان عملاقاً كما كان. ثم تغيّرت الأحوال!

وترك ليبيا.. وذهب إلى السعودية، وبدأ من الصفر، وأنشأ شركة تأمين امتدت أعمالها إلى أنحاء العالم... وعاد عملاقاً من جديد!

ثلاث مرات يبدأ من الصفر! كلما وقع على الأرض وقف، وكلما وجد نفسه في الشارع بلا عمل وبلا مال بدأ من جديد، لم يحدث في يوم من الأيام أن قال يكفي ما فعلت! لم يغضب على الذين انتزعوا منه نجاحه. ولا لعن الظروف. بل استفاد من خسارته الدروس اللازمة وبدأ من جديد.

كان يرد على المطرقة التي هوت على رأسه، بأن يمسح الدم من على رأسه، وينظف التراب من على ثيابه.. ويبدأ في إنشاء ناطحة سحاب بدل التي دمرتها المطرقة الهائلة!

إن الناجح لا يكف عن المحاولة مهما تعرض للإخفاق. وهو كطائر الفينيق الأسطوري: ينهض من حيث سقط من بين الرماد لينفض جناحيه وينطلق مجدداً في رحاب معركة الحياة التي يريد بناءها.

فلا تقلق إذا أخفقت، فلربّما يكون الفشل هو المخطط الذي وضع لك من أجل إعدادك لمسؤوليات كبيرة في مجالات الحياة.

تعلّم عدم الاستسلام من الحكاية التي تروى من أنّ ضفدعين سقطا في وعاء من اللّبن، فاستسلم أحدهما لمصيره فتوقف عن محاولة الخروج، واعتبر وضعه ميؤساً منه ولا يمكن النهوض بعده، فمات..

وأما الثاني فقد تابع محاولة القفز من الوعاء، وبالرغم من أن قفزاته بدت وكأنّها غير ذات معنى، إلاّ أنه تحت ضربات أرجل الضفدع أصبح اللّبن أكثر

كثافة، وتحوّل إلى كتلة من الزبدة القاسية فاعتمد الضفدع عليها وقفز خارج الوعاء.

إن كل خطوة غير ناجحة تقربك إلى النجاح خطوة. ولن يذكر أحد عدد المرات التي فشلت فيها إذا ما انتهت محاولاتك في المرة الأخيرة إلى النجاح.

يقول فرانك يتجر: «لا تبالغ الجهد حتى تصبح شيئاً، نعم: داوم على المشي قدماً ولكن لا تخف الفشل في يومك، فهذا اليوم لن يبنيك كما أنه لن يهدمك، فالناس يحبون الخاسر في اللعب، ولكنهم يحتقرون الهارب من الميدان».

إن تحمّل الخسائر يعني ـ في ما يعنيه ـ أن تنتصر على المحن، وتتجاوز الهزائم بأن تأخذ منها العبرة، ثم تعود إلى مزاولة العمل بروح جديدة، ملؤها العزم والإرادة..

فليس كل نكسة هزيمة، ولا كل سقوط خسارة، ولا كل مرض موتاً، ولا كل وداع رحيلاً، ولا كل فشل نهاية..

وإليكم بعض الأمثلة على ذلك:

1 ـ وُلِد «جون جونسون» الزنجي الأمريكي فقيراً في مدينة أركنساس عام 1918 عندما استعادت جمعية «كو كلوكس كلان» المتطرفة[1] نشاطها. مات والده في حادث سيارة عندما كان جون في السادسة من عمره. وكان يدنو من سن دخول المدرسة الثانوية في مدينة لا تسمح للزنوج بمتابعة دراستهم الثانوية.

لكن الحياة توفّر طرقاً مختلفة للانتصار على المحن، كأن تكون والدة المرء امرأة حنوناً قوية العزيمة. ويذكر جون جونسون أن والدته قالت له غير مرة: «يا بني، يمكنك أن تكون ما تشاء بشرط أن تؤمن بذلك». وعلّمته ألاّ

(1) جمعية سرية أمريكية نشأت بعد الحرب الأهلية لترسيخ سيطرة البيض على الزنوج.

يتكل على الآخرين، بمن فيهم أمه: «عليك أن تكسب النجاح. صحيح أنه ليس جميع الذين يعملون بجد ينجحون، لكن الذين ينجحون هم الذين يعملون بجد».

هذه الكلمات نطقت بها امرأة لم تتعدَّ ثقافتها الصف الابتدائي الثالث. لذلك كانت تعرف أن الإيمان والاجتهاد لا يسعهما وحدهما أن يبطلا خطر الأمية. لذا جهدت في عملها كطباخة في مخيّم للعمال مدة سنتين، لكي توفّر ما يسمح لها بأخذ ابنها إلى شيكاغو عندما يبلغ الخامسة عشرة من عمره.

لم تكن شيكاغو عام 1933 أرض الميعاد التي ينشدها الزنوج الجنوبيون. فلم يسع والدة جون وزوجها أن يجدا عملاً. لكن جون استطاع هناك أن ينتسب إلى المدرسة. وقد تعلّم قوة الكلمة عندما أصبح رئيس تحرير صحيفة المدرسة.

عمل جون بعد ذلك ساعياً في الشركة الأمريكية للتأمين على الحياة، فكان يكسب 25 دولاراً في الشهر. ثم كلّفه مدير الشركة مهمة قراءة الصحف وتلخيص أهم الأحداث التي تجري في أوساط السود. فأقنع هذا التلخيص جونسون بوجود سوق لمجلة جديدة للزنوج.

وفيما راح الآخرون يثبطون عزيمته قدمت إليه أمه مزيداً من الحِكَم: «لا يغلب الإخفاق إلاّ المحاولة». وسمحت لابنها أن يرهن أثاث البيت ليحصل على 500 دولار ويباشر العمل في مجلة «نيغرو دايجست». وبعد ثلاث سنوات، عام 1945، ظهرت مجلة «إيبوني».

ولكن بعد ستة أشهر شارف جونسون على الإفلاس. فقد حققت مجلة «إيبوني» نجاحاً كبيراً بين القُرّاء، لكنها لم تستقطب أي إعلان من شركة بارزة.

وكانت أمّه تقول له: «يا بني، الإخفاق كلمة لا يتضمنها قاموسك». ولاحظت أن معظم أصدقائها يملكون أجهزة راديو من ماركة «زينيت». لذا لا بدّ لشركة «زينيت» من أن تدرج إعلاناتها في مجلة «إيبوني». اتصل

جونسون بمدير الشركة أوجين ماكدونالد الذي احتج بأنه لا يدير قسم الإعلانات. لكن إقدام جونسون أثّر فيه فحدد له موعداً وحذّره: «إن تحدثت عن الإعلان، أخرجتك من مكتبي».

وخلال اللقاء أعجب ماكدونالد بجونسون فمنحه إعلاناً. ثم اتصل بأصدقاء له يملكون شركات كبرى وأقنعهم بإنزال إعلاناتهم في مجلته.

وارتقى حتى أصبح المستعطي السابق رئيس مجلس إدارة الشركة الأمريكية للتأمين على الحياة والمالك الوحيد لدار النشر «جونسون» التي تصدر مجلة «إيبوني». وهو يملك أيضاً شركة لمستحضرات التجميل ومحطات إذاعية وشركة إنتاج تلفزيوني وداراً لنشر الكتب. وهو عضو في مجلسي إدارة «كرايزلر» و« غريهوند» وسواهما من الشركات الكبرى. كما يترأس مجلس الستشارة في كلية هارفرد للتجارة، ومجلس «الصندوق الزنجي للتعليم الثانوي». وقد ذكرته مجلّة «فوربس» المالية كأحد أغنياء أمريكا الأربعمئة.

وبصرف النظر عن ثروته يتمتع جونسون باحترام قُرّائه وله فيهم الأثر البالغ. وتحقق كل ذلك بفضل كلمات أمه التي يعيش بها، وهي علمته أن يعمل بجهد مهما تكن المحن وأن يؤمن ويستمر في المحاولة. وهو ما زال يحاول، إلى اليوم.

2ـ ابن بائع متجول تعرّض في نيسان/ أبريل عام 1968 لحادث كاد يودي بحياته استطاع من خلال تحمله الخسائر، وتجاوزه المحن التي تعرّض لها أن يحقق نجاحاً كبيراً في الحياة، قلما يحقق مثله أبناء الأثرياء..

اسمه «ماكس كليلاند» الذي لمع في مدرسته الثانوية في ألعاب كرة السلة والمضرب والقاعدة (البيسبول) وفي السباحة، وانتخب كأبرز طالب متخرج، وكان الشاب المديد القامة، العريض المنكبين ممن يتوقع له النجاح في شتى ميادين الحياة.

إلاّ أنه أخذ في سن الرابعة والعشرين إلى حرب فيتنام، ولكن قبيل عودته

إلى وطنه أنزلت فرقته على هضبة بالقرب من مخيمها. ولاحظ كليلاند سقوط قنبلة فتحرك ليسحبها، إلاّ أن الانفجار قذفه إلى الوراء. وعندما نظر إلى جسمه أدرك أنه فقد يده اليمنى ورجله اليمنى. أما رجله اليسرى فكانت مشوّهة على نحو رهيب (ولم يطل الوقت بها فبترت). أجهش بالبكاء لكن صوتاً لم يخرج من حنجرته، فقد مزّقتها الشظايا.

لم يتوقع أحد أن يبقى كليلاند حياً. لكنه عاش حياته يقرأ الإنجيل. وتذكّر كلام رجل بارّ: «طوبى لراكبي الشدائد. فالشدة تصنع الصبر، والصبر يصنع المثابرة، والمثابرة تصنع الرجاء، والرجاء لا يخذل صاحبه».

بتذكره هذه الكلمات تكراراً استطاع كليلاند المكافحة للمحافظة على رجائه.

بعد عودته إلى الحياة المدنية دخل كليلاند معترك السياسة. فشغل ولايتين في مجلس الشيوخ في جورجيا. ثم خاض حملة انتخابات لمنصب نائب الحاكم لكنه خسر، فكانت صدمته عنيفة، لكنه قوّى عزيمته بعبارة للروائي والناقد البريطاني ألدوس هكسلي: «ليست التجربة ما يحدث للمرء، بل هي ما يفعله المرء بالذي يحدث له».

تعلّم كليلاند قيادة سيارة خاصة وراح يطوف في الولايات المتحدة منادياً بدعم قدامى المحاربين. وفي العام 1977، وكان في الرابعة والثلاثين من العمر، عيّنه الرئيس الأمريكي السابق جيمي كارتر رئيساً لإدارة قدامى المحاربين، فكان أصغر من شغلوا هذا المنصب. وفي عام 1980 عاد كليلاند إلى مسقط رأسه، وفي عام 1982 انتخب وزيراً للداخلية في ولاية جورجيا. وأعيد انتخابه عام 1986.

يعتبر كليلاند مصدر إلهام في أرجاء أتلانتا عاصمة جورجيا. وغالباً ما يُرى في أحد ملاعب كرة السلة، يجول في مقعده النقال متحدياً الشباب في إصابة السلّة. وقد سجّل ذات مرة 18 هدْفاً بيده اليسرى الوحيدة.

وهو يقول: «لا تدور الحياة حول يد ورجل. فالناس ينظرون إليك كما

تنظر أنت إلى نفسك». ويؤكّد أن الكلمات التي تمدّه بأسباب الحياة مقتبسة من رواية «وداعاً أيها السلاح» للروائي الأمريكي إرنست همينغواي: «العالم يكسِر الجميع، وبعد ذلك يبقى كثيرون أقوياء حيث كسروا».

3 ـ وهذا رجل آخر اسمه كوك جعل شعاره في الحياة، قول الشاعر «دريدن»:

«إني جُرحت
لكن جرحي ليس مميتاً.
سأستلقي أرضاً
كي أنزف قليلاً،
ثم أنهض
وأحاربك من جديد».

وبالرغم من المحن التي تعرّض لها إلاّ أنه استطاع أن يحقق نجاحاً كبيراً.

لقد عاش كوك كثيراً من المحن. فعندما كان في الثامنة عشرة من عمره تعرّض أبوه لأزمة مالية حادة إبّان الانهيار الاقتصادي عام 1930، فوجد نفسه فقيراً بين ليلة وضحاها. فتخلّى كوك عن تحصيله العلمي وراح يساعد والديه فيبيع الموسوعات العلمية. وأثناء تجواله لبيع الكتب تعلم الكثير عن قوة الكلمة. ورأى عالماً من ناس يبيعون أنفسهم وأفكارهم وقضاياهم كما صفقاتهم التجارية. ولاحظ أن الكلمات التي تستعمل بدقة تصنع بائعاً بارعاً. فلمع في استعمالها وباع من جرّاء ذلك الكثير من الموسوعات، ثم الصابون، وأخيراً فكرةً لإنشاء سلسلة من المؤسسات الصحافية والمحطات الإذاعية. ولما بلغ الثلاثين من عمره كان أصبح مليونيراً يملك ثلث الأسهم في امبراطورية إعلامية أنشأها مع رفيق كندي يدعى روي طومسون.

وكانت عظة كوك المفضّلة: «لا تكتفِ بأمجادك السابقة».

انتقل إلى لوس أنجلس عام 1964 واشترى حصّة في فريق «واشنطن ردسكينز» الذي اكتسب أخيراً ملكيته الكاملة. عام 1965 اشترى فريق «لوس أنجلس ليكرز» لكرة السلة وشيّد منتدى لوس أنجلس الذي باعه بعدئذ بربح كبير. لكنه في ذاك الحين استقدم من بريطانيا فريقاً لكرة القدم، فمني بخسارة مليون ونصف مليون دولار خلال سنتين. لكنه تناسى سوء طالعه مستشهداً بما جاء في مسرحية «ماكبث» لشكسبير: «ما حصل قد حصل».

وفي العام 1973 أصيب كوك بنوبة قلبية حادة. ومع ذلك فقد ترك مزرعته الهادئة في كاليفورنيا وذهب إلى مدينة نيويورك حيث أنجز معجزة مالية. فهو لم ينقذ «تلبرومبتر» فحسب بل كسب ثروة ببيعها إلى شركة «وستنغهاوس».

خامساً ـ إصنع من الخسارة سلّماً للربح..

إن الفشل كثيراً ما يكون مؤشراً على وجود فرصة للنجاح. فحينما تفشل شركة ما في بضاعة معينة، فإن ذلك يعني أن هنالك فرصة للنجاح في مكان آخر.

إن معظم حالات الفشل ناجمة عن الخطأ؛ أي عن شيء مثل الطمع والغباء والتسلق غير المحسوب، أو عدم الكفاءة في التصميم أو التنفيذ. ومع ذلك، إذا ما فشل شيء رغم التخطيط الجيد والتصميم الجيد والتنفيذ المخلص، فإن ذلك الفشل غالباً ما يحجب التغيّر والفرصة معاً.

إن الافتراضات التي تنتج على أساسها السلع والخدمات تتناسب مع الواقع، سواء ما يتعلق منها بالتصميم أو ما يتعلق باستراتيجية التسويق. فلربما غيّر المستهلكون من قيمهم، وأنماط إدراكهم الحسّي، وفي الوقت ذاته يستمرون بشراء «الشيء» ذاته. وهم حين يفعلون ذلك، فإنما يشترون في واقع الأمر «قيمة» مختلفة. أو لعل ما كانت قد عرفت دائماً بكونها سوقاً واحدة أو نهاية واحدة، تنقسم إلى سوقين أو أكثر، فيغدو كل منها يتطلب شيئاً مختلفاً. أجل! إن أي تغيّر شبيه بهذا هو فرصة تجديدية.

وكم هو مهم أن نكتشف فرصة للتجديد، ونقوم به؟

ولا شك في أن الفشل مؤشر حقيقي على وجود فرصة تجديدية يجب استغلالها بكل جد، تماماً كما أن النجاح مؤشر على ذلك. .

أمّا كيف تكون الخسارة فرصة للتجديد، فلأنه يهزّ قناعاتنا السابقة وافتراضاتنا القديمة، ويقيننا الخاطئ. وإذا قمنا بعملية المراجعة وإجراء المزيد من الدراسة والتحليل، وخرجنا لننظر حولنا ما الذي تغيّر حتى خسرنا، فإنّ ذلك سيكون كفيلاً بتحويل فشلنا إلى نجاح. .

إنّ الإنسان الناجح هو من يتخذ من الفشل مزيّة حين يهتدي به إلى نقاط الضعف في عمله، أو في طريقة أدائه. .

وإليكم بعض الأمثلة في هذا المجال.

يقول «بيتر دروكر» ـ عميد فلاسفة الأعمال والإدارة في الولايات المتحدة ـ لقد كانت تجربتي الأولى مع الفشل الفجائي في بداية حياتي العملية قبل ستين عاماً. وذلك بعيد تخرجي من المدرسة الثانوية؛ إذ كنت أعمل يومها متدرّباً لدى شركة تصدير قديمة، كانت تبيع أجهزة وأدوات إلى الهند البريطانية لمدة تزيد على قرن. وكان أفضل مبيعاتها لسنوات طويلة نوع من «الغال» الرخيص. وكانت الشركة تصدر من هذا الغال شحنات كبيرة كل شهر. وكان ذلك الغال واهياً ضعيفاً، بحيث أن إبرة صغيرة تستطيع أن تفتحه بكل سهولة. ولما بدأ معدل الدخل في الهند يرتفع في العشرينيات، أخذت مبيعات الأقفال تتراجع بحدة، بدلاً من أن ترتفع. وحينئذ قامت تلك الشركة بإعادة تصميم الغال ليصبح أقوى، أي «حسّنت نوعيته» وكانت الكلفة المضافة قليلة، بينما كان تحسين النوعية كبيراً. ولكن الغال المطور انتهى إلى عدم الاستعمال. وبعد ذلك بأربع سنوات حُلّت الشركة. وكان اضمحلال تجارتها في الغال الهندي السبب الرئيسي في اندثارها.

وقد حدث أن أدركت شركة صغيرة منافسة لم يكن يبلغ حجمها عشر حجم الشركة التي كنت أعمل لديها بأن هذا الفشل الفجائي كان علامة على

تغيّر أساسي؛ إذ كان الغال بالنسبة لجماهير الهنود وفلاحيهم في القُرى رمزاً سحرياً؛ فلا يجرؤ لص على فتح الغالات. ولذلك فإنهم لم يستخدموا المفتاح قط الذي كان كثيراً ما يضيع. وهكذا، فلم يكن الحصول على غال لا يمكن فتحه بسهولة دون مفتاح نعمة بل شراً. ولكن الأقلية من الطبقة الوسطى من سكان المدن تحتاج إلى غال حقيقي. وكون الغال القديم غير قوي بدرجة كافية، فقد أدى ذلك إلى عدم الطلب عليه؛ وبالتالي فقدان سوقه. كما أن الغال الجديد ما زال غير كاف حتى بالنسبة لهؤلاء.

لقد جزّأت هذه الشركة المنافسة الغال إلى نوعين: أحدهما من دون زرفيل ومفتاح، بل له زند متحرك بسيط. وكان هذا يباع بكمية أقل بمقدار الثلث من الغال القديم، ولكنه كان يدر ربحاً بمقدار ضعفي ربح ذلك الغال، أما النوع الآخر، فكان له زرفيل قوي وثلاثة مفاتيح. وبلغ سعره ضعف سعر الغال القديم وهامشه الربحي أكثر كذلك. وقد أخذ الطلب يزداد على كلا النوعين. وفي غضون سنتين أصبحت الشركة المنافسة أكثر شركة أوروبية مصدرة للخردوات أو الأدوات المعدنية. وقد احتفظت بهذا المركز لمدة عشر سنوات. واستمرت كذلك حتى وضعت الحرب العالمية الثانية نهاية للصادرات الأوروبية إلى الهند.

وإليكم مثال آخر:

في عام 1957 قامت شركة فورد بصناعة سيارة «إدسيل» وكانت الشركة قد وضعت خبرتها في هذه السيارة، أملاً في أن تكون قمة في أحكام التصميم وعناية التسويق.

وامتدت حملة الدعاية لها مدة عشر سنوات. كانت شركة فورد إبانها قد تحولت بعد الحرب العالمية الثانية، من منافس كاد يفلس، إلى شركة قوية تبوأت المرتبة الثانية في الولايات المتحدة، وأصبحت بعد ذلك ببضع سنوات المنافس القوي الأول في السوق الأوروبية المتنامية بسرعة فائقة.

وما إن جاء عام 1957 حتى أعادت الشركة بناء نفسها بنجاح ونافست

بقوة في ثلاث من أسواق السيارات الأمريكية الأربع الرئيسية، حيث سيطرت على السوق «الفضلى» السيارة التي كانت تحمل لوحة فورد، وعلى السوق «المتوسطة الدنيا» سيارة ميركوري، وعلى السوق «العليا» سيارة كونتيننتل. وقد صممت سيارة إدسيل حينئذ للقطاع الوحيد المتبقي من السوق وهو «المتوسط الأعلى»، أي السوق التي أنتجت من أجلها شركة جنرال موتورز المنافسة سيارتي بويك وأولدزموبيل. وكان قطاع السوق «المتوسطة العليا» هذا في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية أسرع سوق نامية للسيارات، ولكنها القطاع الذي لم يمكّن السيارة التالية، كرايسلر، من دخوله، تاركة بذلك الباب مفتوحاً على مصراعيه لشركة فورد.

وقد انطلقت شركة فورد إلى أقصى حد، فصممت وأنتجت سيارة إدسيل، مدخلة فيها أفضل المعلومات التي حصلت عليها من البحث التسويقي، أي أفضل المعلومات عن رغبات المستهلكين من حيث المظهر والذوق العام، والسيطرة على السيارة.

ومع ذلك فقد فشلت إدسيل فشلاً ذريعاً منذ الوهلة الأولى. وكان تصرّف شركة فورد ذا دلالة. فبدلاً من أن تلقي اللوم على «المستهلك غير العقلاني» فقد قررت أن هناك شيئاً ما قد حدث بحيث اختلف مع افتراضات جميع العاملين في صناعة السيارات حول واقع المستهلك وسلوكه ـ تلك الافتراضات التي باتت حكماً لا يناقش لمدة طويلة. وكانت نتيجة قرار الشركة بالخروج وإجراء البحث والتقصي هو التجديد الحقيقي في صناعة السيارات الأميركية منذ أن صنف ألفرد ب. سلون في العشرينيات الظروف الاقتصادية والاجتماعية للسوق الأميركية. بـ «المستوى الأدنى» و «المتوسط الأدنى» و «المتوسط الأعلى» و «الأعلى». وكانت تلك هي الرؤية التي أنشأ على أساسها شركة جنرال موتورز.

وعندما خرج رجال شركة فورد للتقصي والبحث، اكتشفوا أن هذا التصنيف قد استبدل بآخر، أو أن هناك تصنيفاً آخر موازياً له، وهو ما يسمى اليوم: التصنيف حسب «مستوى الحياة ونمطها». وكانت النتيجة بعد فشل

إدسيل بفترة وجيزة ظهور سيارة ثندربيرد التي كانت أكبر نجاح حققته السيارات الأميركية منذ أن عرض هنري فورد سيارة موديل تي عام 1908. وقد عملت هذه السيارة على إعادة بناء شركة فورد مرة أخرى كمنتجة كبيرة ورئيسة للسيارات، بعد أن كانت تابعة صغيرة لشركة جنرال موتورز ومقلدة لها.

وكما هو الأمر بالنسبة إلى الشركات، كذلك بالنسبة إلى الأفراد، فلربّما يكون فشل الفرد، بأي سبب من الأسباب عاملاً لنجاحات كبرى في حياته..

فمثلاً هناك أفراد يؤدي التبدل الاجتماعي بالنسبة إليهم إلى حرمانهم من فرص النجاح، فقيام الحرب في أيّة دولة قد تكون عاملاً لابتعاد الجنود عن مجتمعاتهم، ومن ثمّ خسارتهم للفرص المتاحة لإحراز تقدم مادي، وتأسيس أعمال تجارية وما أشبه.

لقد دلّت التجارب على أن بدء المرء عملاً من جديد يحتاج إلى خيال خصب وعزم أكيد وكد متواصل. ومن السهل أن ينقاد المرء لمخاوفه، وأن يظل يشك في مبلغ قدرته على العمل، هذا مع تقديره الإخفاق في كل عمل، ولكن أهل العزائم هم وحدهم الذين يقهرون كل هذه العقبات.

في عام 1917 كان أحد المتخرجين في مدرسة الحقوق في الولايات المتحدة على وشك أن يؤدي امتحانه للمحاماة، فساقته الحرب إلى ميدانها ليقاتل. وكان حين جاءت الهدنة ضابطاً فعزم على أن يبقى في الجيش. ثم حدث ذات ليلة في سنة 1920 وكان في بكين، أن أصيب إصابة بالغة، وبعد سنة اعتزل الخدمة، وهو لا يزال مريضاً عاجزاً عن أن يعود إلى مزاولة المحاماة أو غيرها من الأعمال في المكاتب.

وعاد الفتى إلى مسقط رأسه، وتزوج، وظفر بعمل، فصار ينتقل من بيت إلى بيت يعرض بيع المكانس الكهربائية. فما انقضت سنة حتى كان قد باع عدداً كافياً منها، مكّنه من أن يشتري أسهماً من أسهم هذه الشركة.

وهذا الفتى هو إريك جونستون الذي أصبح في التاسعة والأربعين من عمره، يملك أكبر شركتين للكهرباء في الولايات الشمالية الغربية، وقد صار

مديراً لعدة شركات تعاونية، وهو أصغر رجل عيّن رئيساً للغرفة التجارية في الولايات المتحدة.

يقول جونستون: «أعتقد أن كل جندي عائد من الميدان سيحمد الله كما حمدته على الفرصة الثانية التي أتيحت له، فإن مفارقة المرء لما ألف في ماضيه، قد تصير استعداداً هائلاً للمستقبل». فانقطاع المرء عن عمله قد يكون خيراً وبركة.

وقبل الحرب العالمية الأولى ظفر روي جرومان بأول وظيفة تيسرت له بعد تخرجه، وهي عمل كتابي في المكتب الهندسي لشركة تلفون نيويورك، وقد قضى فيه عاماً حتى شبت الحرب. ولم يعد جرومان إلى عمله بعد تسريحه. كان طياراً في الأسطول، فاستقر رأيه على أن الطيران هو خير ما يتمنى، فالتحق بشركة صغيرة قوامها 18 رجلاً وحسب. وهو يملك اليوم شركة خاصة تتولى صنع الطائرات، وقد صنع عدداً كبيراً من طائرات أسطول الولايات المتحدة.

ويقول جرومان: «كلما تلفّت إلى ماضيَّ أيقنت أن الفرصة التي هيأت لي أن أنتقل إلى العمل الذي أحبه، ما كانت لتتاح لي لولا نشوب الحرب».

ومن المؤلم أن تجد أن قليلاً من الناس من يقطع برأي حاسم في أهم شؤون حياته ألا وهو العمل الذي يزاوله، فترى تيار الحياة يجرفه إلى وظيفة ما مضطراً ـ لحاجته أو لضعف إرادته ـ ولكن الحرب تدفع ببعْضنا في سبل جديدة للرزق.

فمثلاً رونالد كولمان كان يريد أن يلتحق بأوكسفورد ليصير مهندساً، ولكنه اضطر أن يترك المدرسة بعد وفاة أبيه وهو في السادسة عشرة من عمره، وصار ساعياً في شركة بواخر بلندن، بأجر قدره جنيهان ونصف في الأسبوع، وبعد خمسة أعوام رقي إلى وظيفة كاتب حسابات بأجر قدره 12 جنيهاً في الأسبوع.

ولما أُعلنت الحرب العالمية الأولى كان كولمان بين الجنود البريطانيين

الذين ذهبوا إلى فرنسا، ثم عاد إلى لندن بعد أن أعفي طبياً من الخدمة. وعزم أن يصير ممثلاً، فعهد إليه ببعض الأدوار البسيطة، ثم يمم في النهاية شطر مسرح نيويورك في سنة 1920 وما معه سوى ثلاث بنائق نظيفة و37 جنيهاً، ثمّ أصبح أحد ممثلي هوليوود الذين ينالون أكبر أجر.

أما كارل ساندبورج الذي انحدر من أبوين سويديين، فكان سائقاً لعربة ألبان وهو في الثالثة عشرة من عمره، ثم صار صبي حلاّق، ثم اشتغل في بعض أعمال المسرح، ثم في سيارات النقل، وفي التاسعة عشرة رحل إلى غرب أمريكا، ثم اشتغل في حقول القمح، وغسل الأطباق في الفنادق، ولما عاد إلى مسقط رأسه عزم على أن يصير نقّاشاً.

ثم شبت الحرب الأمريكية الإسبانية في سنة 1898. وفي الجيش أغراه صديق له أن ينال حظاً من التعليم. فلما وضعت الحرب أوزارها سعى للرزق ليستعين به على نفقات الدراسة، فاشتغل بعمل من أعمال الصحافة. وإذا بساندبورج، ذلك الرجل الذي أراد أن يكون نقّاشاً، قد صار شاعراً مشهوراً وكاتباً من كُتاب أمريكا النابهين.

وإليك مثلاً آخر هو ألفريد رانيون. كانت أسرته كثيرة التنقل، فاضطربت دراسته من جراء ذلك، وأُعلنت الحرب الأمريكية الإسبانية أثناء دراسته، فتطوع في الجيش وهو في الرابعة عشرة. ولما عاد بعد سنتين قضاهما في حرب العصابات بجزر الفليبين كان عاجزاً عن مواصلة دراسته، فعزم على ممارسة الصحافة. وقد استهل عمله بالكتابة في الصحف الصغيرة، وسرعان ما ارتقى إلى الكتابة في صحف المدن الكبيرة ثم ذاع صيته في النهاية وصار كاتباً رياضياً. وقد بلغ ما كتبه رانيون في السنوات الأربعين الماضية 1000,000,000 كلمة كتبها في قصص وروايات وأفلام. وقد أصبح الفتى الذي لم يتم دراسته أحد الكُتّاب الذين يتناولون أكبر الأجور في العالم.

إن الفشل يفتح العيون على الأخطاء، كما يزيد إرادة الذين صمّموا على أن يحرزوا النجاح، وكثيراً ما يكون سلّماً حقيقياً للتقدم الهائل.

هل سمعت بشركة I.B.M «آي. بي. أم» لصناعة الكمبيوترات؟ هذه الشركة العالمية الهائلة هي نتاج الرغبة في استغلال النجاح، بعد الفشل ليس مرة واحدة بل مرّتين.

ففي أوائل الثلاثينيات كادت هذه الشركة أن تضمحل وتتلاشى جراء إنفاقها أموالها الموجودة على تصميم أول آلة حاسبة كهربائية ـ ميكانيكية، وذلك لاستخدامها في أعمال المصارف. ولكن المصارف الأميركية لم تشترِ معدات جديدة في فترة الركود الاقتصادي في أوائل الثلاثينيات. وحتى ذلك الوقت كانت .I.B.M تتبنّى سياسة عدم تسريح العمال، مما أثقل كاهلها. ولكنها واصلت مع ذلك سياستها في صناعة الآلات التي كان عليها أن تحتفظ بها في مخازنها.

وعندما بلغت .I.B.M الحضيض، كما تذكر القصة، اتفق أن مؤسسها توماس واطسون كان يجلس إلى مائدة الغداء بجانب سيدة. فلما سمعت اسمه بادرته قائلة: «هل أنت السيد واطسون صاحب .I.B.M؟ لماذا يرفض مدير مبيعاتكم أن يجرب آلاتكم أمامي؟». فماذا كانت تريد السيدة أن تعمل بالآلة؟ كان ذلك شيئاً قد فات إدراك السيد واطسون. ولم يسعفه ذلك كثيراً عندما أخبرته السيدة أنها كانت مديرة للمكتبة العامة في نيويورك. ذلك لأنه لم يدخل مكتبة عامة قط. ولكن في صباح اليوم التالي كان واطسون أول من يدخل تلك المكتبة، لأن فشله السابق كان يدفعه إلى أن يحرز النجاح، ليعوض عما فاته..

في تلك الأيام كانت المكتبات تحتفظ بمبالغ محترمة من أموال الدولة. وبعد ساعتين خرج منها واطسون ومعه مبلغ يكفي لدفع رواتب موظفيه في الشهر التالي. وقد قال فيما بعد: «لقد ابتدعت سياسة جديدة فوراً يومها وهي: تحصل على النقد مقدماً قبل أن تسلم البضاعة». وبعد خمس عشرة سنة تمكنت .I.B.M من إيجاد الجيل الأول من الحاسوب. وكغيره من أجيال الحواسيب الأميركية الأولى، فقد صمم للأغراض العلمية فقط. وفي الحقيقة فقد دخلت .I.B.M في عالم الحاسوب بسبب اهتمام واطسون بالفلك. وبعد

أن عرض ذلك لأول مرة من خلال شباك أحد معارض الشركة في شارع ماديسون، حيث جذب جمهوراً كبيراً جداً؛ إذ تمت برمجة حاسوب .I.B.M ليحسب جميع مراحل القمر الماضية والحاضرة والمستقبلية.

ثم بعد ذلك، أقبلت المؤسسات التجارية على شراء هذه الأعجوبة العلمية لأغراض أخرى دنيا، مثل تنظيم سجل الرواتب. وفي هذا الصدد، لم تشأ مؤسسات أخرى مثل يونيفاك، التي كانت تملك أكثر الحواسيب تطوراً، وأكثرها ملاءمة للاستخدام في الأعمال التجارية، أن «تحقر» من شأن أعجوبتها العلمية، من خلال قيامها بتزويد شركات الأعمال التجارية بها. إلاّ أن شركة .I.B.M التي أدهشها اتساع طلب المؤسسات التجارية على الحواسيب، قد استجابت لهذا الطلب فوراً. وفي الحقيقة، كانت راغبة للتضحية بحاسوبها الذي لم يكن معداً للحسابات بشكل خاص، وأن تستخدم بدلاً منه جهاز يونيفاك المنافس. وفي خلال أربع سنوات تمكنت .I.B.M من أن تتبوّأ مركز الصدارة في سوق الحاسوب، وذلك على الرغم من أن حواسيبها بقيت حتى عقد آخر من الزمن أقل جودة من حواسيب يونيفاك. لقد كانت .I.B.M راغبة في سد حاجة المؤسسات التجارية، وتلبية ذلك بالمعنى التجاري؛ أي أن تقوم بتدريب المبرمجين من أجل الأعمال التجارية، على سبيل المثال.

سادساً ـ إعرف الأسباب الرئيسية للخسارة والإخفاق.

فمعرفة السبب الرئيسي هي العبرة الحقيقية في كل إخفاق.

وقد تسأل هل هنالك أسباب رئيسية وأخرى غير رئيسية في الخسارة والإخفاق؟

والجواب: نعم، فهنالك بعض العلل العامّة التي غالباً ما تتكرر في أغلب الإخفاقات. وهي كالتالي:

أ ـ فقدان القدرة على التعامل مع الناس.

إن كثيراً من الذين يخفقون يعود السبب إلى أنهم يعجزون عن الانسجام مع المحيط الذي يعيشون فيه.

إن النجاح في حقيقته عمل اجتماعي، وليس أبداً عملاً فردياً.

إن غالبية من يخفقون لهذا السبب يعزونه إلى «السياسة المكتبية» التي تحرمهم النجاح. لكن هذه السياسة لا تعدو كونها تفاعلات طبيعية بين الأفراد. إذا ما كنتم تجدُون قد تنجحون وحدكم بألمعيتكم إلى حين، لكن معظم المهن تشتمل على أشخاص آخرين. قد تكونون ذوي ذكاء علمي وقاد، لكنكم لا تزالون مفتقرين إلى الذكاء الاجتماعي، أي القدرة على أن تكونوا مستمعين جيدين، مرهفي الإحساس بالغير، وأن تتلقوا الانتقادات وتعطوها. إن الأفراد الأذكياء اجتماعياً يعترفون بأغلاطهم ويتقبلون نصيبهم من اللوم ويستمرون في أعمالهم. إنهم يعرفون كيف يحوزون مساندة المجموعة.

إن لم يحببكم الناس فقد يساهمون في إخفاقكم.

وإليكم الدليل: ذات يوم في أحد المطارات لاحظ مسافرٌ رجل أعمال حسن الهندام يصيح بحمّال معنفاً إياه لطريقة إمساكه بمتاعه. وكلما ازدادت بذاءة رجل الأعمال غدا الحمّال أكثر سكوتاً. بعد مغادرة رجل الأعمال المكان أثنى المسافر على الحمّال لرباطة جأشه. فقال الحمّال باسماً: «لا أهمية لذلك، فالرجل مسافر إلى فلوريدا، لكن حقائبه ذاهبة إلى ميشيغان».

إن زملاء العمل أو المرؤوسين قد يدفعون بكم إلى الهلاك إذا ما أسأتم معاملتهم.

ومن جهة أخرى، يمكنكم أن تملصوا من الأخطاء الفادحة إذا ما كنتم ذوي ذكاء اجتماعي. وبذا يجتاز المديرون العاديون الهزات العنيفة في الشركات، إذ إنهم محبوبون لأنهم مرهفو الإحساس في تعاملهم مع الغير، وإذ يخطئون يساعدهم مناصروهم على إقالتهم من عثرتهم. وقد تدفعهم الغلطة إلى الترقي في مهنهم إذا ما رأى رئيسهم أنهم تدبروا الأمر بنضج ومسؤولية.

أما الأشخاص المفتقرون إلى مهارات جماعية فيصعب عليهم تقبل

النقد. وإذ تواجههم غلطة ما يطلقون العنان لذواتهم وعواطفهم. قد ينكرون مسؤوليتهم ويغدون نكدين متقلبي المزاج أو غضاباً. وهم يبدون مغيظين ومزاجيين.

الذكاء الاجتماعي مهارة مكتسبة. وكلما زاولتها أكثر تحسنت. وهي، كالأخلاق الحميدة، يمكن تعلمها.

ب ـ عدم الانسجام.

ربما لا تكونون أخفقتم في الحقيقة. فأنتم ببساطة تعانون حالة عدم الانسجام. إن النجاح يتطلب ملاءمة كلٍ من قدراتكم ورغباتكم وشخصيتكم وأسلوبكم وقيمكم مع العمل الذي تتعاطون.

لقد صُرف ديفيد براون، أحد منتجي أنجح الأفلام في أمريكا، من وظائف في ثلاث شركات قبل أن يستنتج أن العمل في الشركات لا يلائمه.

وتقدم في هوليوود فأصبح الرجل الثاني في الشركة السينمائية الكبرى «فوكس القرن العشرين» إلى أن زكّى فيلم «كليوباترا» الذي أسفر عن كارثة تجارية، فصرف ديفيد على الأثر.

في نيويورك تسلّم منصب نائب رئيس المحررين في مكتبة «نيو أميريكان»، غير أن أصحاب المكتبة جاؤوا بغريب اصطدم معه. فطرد براون.

وفي كاليفورنيا أعيد إلى منصبه في شركة «فوكس» وبقي في المراتب العليا هناك مدة ست سنوات. لكن مجلس الإدارة لم ترقه بعض الأفلام التي أوصى بها. فطرد ثانية مع ريتشارد زانوك رئيس الشركة.

شرع براون يتفحص سلوكه في العمل، فلاحظ أن تصرفه في الشركات، إذ يكون مجاهراً برأيه ومجازفاً وتواقاً إلى اتباع سليقته، هو أسلوب رب عمل، لا أسلوب موظف. إنه يمقت إدارة اللجان وذهنية الشركة.

حدا تحليل الإخفاق ببراون وزانوك على الانطلاق في عمل مستقل وإنتاج الأفلام الكاسحة «اللسعة» و «القرش» و «الحكم» و «الشرنقة». وتبين أن براون لم يكن مدير شركة خائباً بل صاحب مشاريع مستوراً.

يرى بعض الناس أن القيمة الأساسية هي المجازفة، فيقاسون عدم التلاؤم ومسحة الرصانة التي تسود الشركات. ويعتقد آخرون أن القيمة الجوهرية هي أداء أمر ذي شأن، هؤلاء يعطلون قدراتهم إن لم يحلّوا في وظيفة ذات رسالة.

ج ـ فقدان احترام الذات.

إن الافتقار إلى تقدير الذات سبب جوهري للإخفاق. فلكي يكون الإنسان ملتزماً أو ناجحاً في أداء أي عمل، عليه أن يؤمن بقدرته على إنجازه. وأرباب العمل يبحثون عن هذه الخاصية كأحد مؤهلات التوظيف. والذين يفتقرون إلى تقدير الذات، وإن تلفظوا بالصواب، فإنما يفعلون وعلامات الاستفهام تندّ عن أصواتهم.

في وسعكم أن تتخيلوا شعور تقدير الذات وإن لم تحسّوه فعلاً. راقبوا نبرة أصواتكم وأفعالكم كممثلين في مسرحية، وتأكدوا من أنكم تبدون واثقين بأنفسكم. سجلوا على شريط مقابلة خيالية واستمعوا إلى أصواتكم.

د ـ عدم البحث عن البدائل.

عندما تفشلون في أمر، فلا يفتح لكم باب الرزق مثلاً في محل معين فابحثوا عن البديل..

اعتبروا بمثل النحّاتة النيويوركية التي دأبت على عرض أعمالها الفنية لسنين في صالة عرض مرموقة أغلقت أبوابها بعد وفاة صاحبها. دهشت النحّاتة، وهي امرأة في باكورة الأربعين. إذ لم تجد صالة أخرى تقبل عرض منحوتاتها. أخيراً أوضح لها أحد التجار: «أنت متقدمة في السن».

لم تصدق النحاتة ما سمعت، لكن التاجر أضاف إن صالات العرض ترغب في فنانين جدد قد يكتشفهم النُقاد، أو في نجوم يجتذبون أعلى الأسعار. أما هي فكانت متوسطة العمر والسعر.

لم يرقها ما سمعت، لكنها أصغت وما لبثت أن أقلعت عن الذهاب إلى تجار الفن المرموقين، وشرعت تروج أعمالها بنفسها وبنجاح كبير.

الحقيقة أن العوائق الخفية تصعب محاربتها. إن أعداداً كثيرة من الناس، كهذه النحّاتة، إذ يواجهون عقبات ينزعون إلى الانطلاق في أعمال خاصة. فالتشبث بالوضع القائم، حتى عند الإخفاق، مريح نسبياً، فعلى المرء أن يكره نفسه على تحري البدائل استناداً إلى تحليل واقعي لحاله، وأن يستعيد التحكم بمجرى حياته ومستقبله.

هـ ـ سوء التوفيق.

قد يدخل الإنسان في مجال معين للعمل ولكنه يخفق فيه، فقد تقع أحياناً أحداث ليس للمرء يد فيها. فماذا يجب أن يعمل؟

والجواب: **أولاً** ـ لا داعي لأن تلوموا أنفسكم وتلعنوها ما دامت العلّة خارجة عن أيديكم.

ثانياً ـ إبحثوا عن الخيارات المستورة.

ثالثاً ـ أطلبوا التوفيق من الباري (عزّ وجلّ) لعله يفتح لكم ما هو خير مما أنتم فيه.

لتكن قراراتك حاسمة

- الكون لا ينتظر أحداً. فإمّا أن تقرر لنفسك فيقف معك، وإما لا تتخذ قراراً فيتجاوزك كل ما في الحياة.

- من صفات الناجحين الكبار أنّهم يتخذون قراراتهم بحزم وسرعة، وإذا كان عليهم أن يتراجعوا لما فعلوا ذلك إلاً ببطء شديد.

- من لا يقرّر لنفسه حسب مصلحته، قرر له الآخرون حسب مصالحهم.

- القرار الحاسم حتى وإن كان خاطئاً، أفضل بكثير من اللاقرار، حتى وإن كان صحيحاً.

كتب أحد الناجحين يقول:

كان عليّ مرة أن أتخذ قراراً ينطوي على مخاطر جمّة، فتوجهتُ إلى صديق يكبرني سناً ويفوقني حكمة وقلت له بحزن: «لو كنت متأكداً من قدرتي على هذا الأمر لما توانيت. ولكن. . .».

فنظر إليّ هنيهة ثم كتب بضع كلمات على ورقة صغيرة ودفعها إليّ وكانت تلك الجملة الصغيرة أفضل نصيحة تلقيتها في حياتي. فقد كتب لي الجملة التالية: «كنْ مقداماً، تؤازرك قوى عظيمة».

واكتشفت في ما بعد أن هذه الكلمات التي كتبها صديقي مستقاة من كتاب «قهر الخوف» للمؤلف الكندي باسيل كينغ (1859 ـ 1928). وهي مكّنتني من أن أرى بوضوح أنني عندما كنت أعجز عن أمر ما في الماضي فنادراً ما كان السبب أنني حاولت وأخفقت. بل كان خوفي من الإخفاق في معظم الأحيان هو الذي منعني من المحاولة. فالخوف هو أقوى مشاعرنا قدرة على شل حركتنا. إنه يشنج العضلات ويبهر العقل والإرادة.

ومن جهة أخرى، عندما كنتُ أغطس في مياه عميقة مدفوعاً بومضة خاطفة من الإقدام، أو مجبراً بفعل ظرف خارج عن إرادتي، كنت دائماً قادراً على السباحة حتى أصل إلى الشاطئ.

*

يظهر من تقييم أحوال آلاف الرجال والنساء من الذين فشلوا في أعمالهم

أن ضعفهم في القدرة على اتخاذ القرار المناسب كان في رأس لائحة أسباب فشلهم.

فالمماطلة في العدوُ اللدود الذي يجب على كل رجل يريد النجاح أن يتغلب عليه عملياً.

كذلك يظهر من تحليل حالات مئات الأشخاص من الذين نجحوا في أعمالهم أنهم كانوا سريعين في اتخاذ القرار. كما كان تغيير ذلك القرار ـ في حال الحاجة إلى تغييره ـ بطيئاً جداً عندهم. ويظهر التحليل ذاته أن الأشخاص الذين فشلوا ـ ومن دون استثناء ـ كانت لديهم عادة اتخاذ القرار ببطء كبير، بينما كانوا يغيّرون ذلك القرار بسرعة كبيرة وأحياناً مراراً متعددة.

ولقد كانت من أبرز عادات صانع السيارات الشهير «هنري فورد» الوصول إلى اتخاذ القرارات بسرعة وبشكل واضح ومحدد، ولكنه كان بطيئاً في تغييرها. وبرزت لديه تلك الميزة إلى درجة جعلت الناس يصفونه بالعنيد، وهي الميزة التي جعلته يصمم ـ ذات عام ـ على إنتاج سيارة اعتبرها كل مستشاريه ومهندسيه أنها ليست قابلة للتسويق. ورغم أن فورد غيّر قراره لاحقاً، لكن ذلك حدث ببطء كبير، وبعد أن جمع من بيع ذلك الموديل الكثير من المال. وما من شك في أن حزم فورد هنا وصل إلى حد العناد، لكن ذلك الحزم في اتخاذ القرارات، هو أفضل بكثير من البطء الطويل في اتخاذها والسرعة في تغييرها.

كيف تتخذ قراراتك؟

إن أكثر الناس الذين يخفقون في النجاح يتأثرون بآراء الآخرين بسهولة، وهم يسمحون للدعاية والأخبار والجيران والثرثارين بالتفكير نيابة عنهم. والآراء هي أرخص السلع ثمناً على الأرض. فكل من يمتلك آراء زائدة فهو ـ بالطبع ـ يلقيها على أي شخص يمكن أن يقبلها.

وإذا كنت من الذين يتأثرون بآراء الآخرين عند اتخاذك قراراتك فلن

تنجح في أي مشروع من مشاريعك خصوصاً في مجال تحويل رغباتك إلى إنجازات، لأن ذلك التأثير يعني أنك لا تملك رغبة محددة بذاتك.

ولهذا فإن عليك قبل كل شيء أن تستشير نفسك في مسألة قراراتك وذلك من خلال الوصول إلى قرارات تصوغها بنفسك وتتبعها، ولا تثق بأحد باستثناء المخلصين من أصحابك وأصدقائك ممن تختارهم للمشورة باعتبارهم يتعاطفون كلياً مع أهدافك.

من ناحية أخرى يمكن للأصدقاء والأقرباء أن يعيقوا حركتك بآرائهم، وفي بعض الأحيان «بسخريتهم» منك حتى وإن كانوا يقصدون بها الدعابة والمرح.

الذين يخافون من انتقاد الآخرين، ويُغيّرون أهدافهم لأنّ الناس لا يقبلون بها، هؤلاء لا يعيشون حياتهم ولا يهنأون بها، فأحياناً يختار البعض شريكة حياتهم خلافاً لإرادتهم، ويستمرون في حياة الشقاء والتعاسة بسبب خوفهم من انتقاد الآخرين لهم، وأي شخص يستسلم لهذا الخرف يعرف الضرر الدائم الذي يمكن أن يسببه من قتل الطموح والرغبة في الإنجاز.

وهنالك الكثير من الأشخاص الذين لا يرغبون في العودة إلى الدراسة في مرحلة لاحقة من حياتهم بسبب خوفهم من انتقاد الآخرين لهم. ويسمح العديد من الرجال والنساء من مختلف الأعمار للأغيار بأن يدمروا حياتهم لأنهم يخافون من النقد.

ويرفض الكثيرون المغامرة في أمور العمل بسبب خوفهم من نقد الآخرين في حال الفشل، ويكون الخوف من النقد في هذه الحالة أقوى من الرغبة في النجاح.

ويرفض الكثيرون تعيين أهداف سامية في الحياة أو يهملون اختيار مستقبل مهني مناسب لهم لأنهم يخافون من انتقادات الذين قد يقولون لهم: «لا تسددوا عالياً حتى لا يفكر الناس أنكم مجانين».

إن الآلاف من الرجال والنساء يحملون عقدة الحقارة في حياتهم بسبب

آراء الآخرين لأن شخصاً جاهلاً، ـ وربما عن نيّة غير خبيثة ـ دمر ثقتهم بأنفسهم، عن طريق إبدائه ملاحظة غير صحيحة، أو عن طريق السخرية منهم.

إنك تملك عقلاً خاصاً بك، وعليك استخدامه في اتخاذ قراراتك، وإذا احتجت إلى معلومات من أشخاص آخرين لمساعدتك في اتخاذ القرار، كما يحصل في حالات كثيرة، فإن بإمكانك أن تجمع تلك المعلومات بهدوء ودون الكشف عن أهدافك.

وما يميّز بعض الأشخاص الذين يملكون القليل من المعرفة محاولتهم إعطاء انطباع بأنهم يملكون الكثير من المعرفة، وأمثال هؤلاء يكثرون من الكلام عادة ولا يصغون لأحد.

فإذا كنت ترغب في امتلاك عادة اتخاذ القرار السريع والحاسم، فإن عليك أن تكون ممن يفتح عينيه وأذنيه ويغلق فمه، لأن أولئك الذين يتكلمون كثيراً لا يفعلون أي شيء آخر سوى الكلام. وإذا تكلّمت أكثر مما تسمع، لن تحرم نفسك فرصة جمع المعرفة المفيدة فحسب، وإنما تُظهر أهدافك وخططك للذين يستمتعون بإلحاق الهزيمة بك، لأنهم يحسدونك أو ينافسونك.

وتذكّر أيضاً أنه في كل وقت تفتح فيه فمك في حضور من يملك الكثير من المعرفة، فإنك تكشف له مخزونك من المعرفة أو نقصك فيها، والحكمة تقتضي الغموض أمام الآخرين، من خلال التواضع والصمت.

ولا تنسَ أن كل شخص ترتبط به أو تتعاون معه هو مثلك يسعى إلى فرصة تمكّنه من النجاح، وإذا تحدثت عن خططك بوضوح، فإنك قد تُفاجأ بأن غيرك سبقك إلى الهدف، من خلال تنفيذ الخطط التي كشفت أنت عنها أمامه.

لذلك اجعل قرارك الأول المحافظة على فم مغلق وأذنين صاغيتين وعينين مفتوحتين، عليك باتباع النصيحة التي تقول: «لا تخبر العالم بما تنوي

فعله قبل أن تنفذه فعلياً». وهذا القول يعني أن الأعمال، وليست الكلمات هي التي تهم أكثر من أي شيء آخر.

إن من صفات الناجحين من القادة أنهم يتخذون قراراتهم في كل ميادين الحياة بسرعة وحزم، وهذا هو السبب الرئيسي لكونهم قادة، ويقوم العالم عادة بإفساح المجال للرجل الذي تُظهر كلماته وأفعاله أنه يعرف ماذا يريد؟ وأين هو ذاهب؟

إن التردد في اتخاذ القرارات عادة ما تبدأ في سن الشباب، ثم تصبح عادة دائمة مع وصول الشاب إلى أعلى مراحل دراسته من دون أن يكون له هدف محدد، حتى أنها يمكن أن تستمر معه في المهنة التي يختارها بعد الدراسة إذا نجح حقاً في اختيار مهنة. وبشكل عام يسعى كل شاب أنهى دراسته للحصول على أي وظيفة، ويقبل أول مركز يُعرض عليه ذلك لأنه ساقط في عادة التردد في اتخاذ قراراته. ويعمل كثير من الموظفين اليوم في مراكزهم الحالية لأنهم افتقروا إلى وضوح القرار بالتخطيط للوصول إلى المركز الذي يريدونه، ومعرفة كيفية اختيار رب العمل المناسب.

*

ولعل من الأمثلة الواضحة في أهمية اتخاذ القرار المناسب ما جرى لأمريكا في معركتها ضد الاحتلال البريطاني. فلولا ذلك القرار الحاسم الذي اتخذه رجال الاستقلال، فلربما كانت أمريكا لا تزال مجرد مستعمرة بريطانية، شأنها شأن «جبل طارق»..

فقد جرى اتخاذ القرار الحاسم بطرد البريطانيين من المدينة على يد رجلين في الهيئة المشرفة على شؤون مدينة بوسطن آنذاك. وكانت تلك الحادثة بداية الاستقلال في الولايات المتحدة. ولا شك في أن ذلك القرار الذي اتخذه الرجلان تطلّب الإيمان والشجاعة لأنه كان يحمل لهما الكثير من المخاطر.

وكانت حيثيات ذلك القرار قد بدأت بمخاوف وآمال عبّر عنها أعيان

المدينة حول مصلحة الشعب، ومن خلال ذلك اقتنع أحد الاثنين اللذين اتخذا القرار بأن تبادل الأفكار والرسائل في ذلك المضمار مع سائر المدن والمقاطعات الأميركية قد يساعد في تنسيق الجهود المطلوبة لحل مشكلة الاستقلال.

وهكذا قُدِّمت مذكرة إلى الجمعية التشريعية تحت عنوان «في سبيل التنسيق والتعاون لتحقيق ما هو أفضل لأميركا».

وكانت تلك بداية تنظيم القوى الكامنة وراء القرارات التي أدت إلى الحرية التي يتمتع بها الشعب الأميركي اليوم من خلال تشكيل مجموعة من المفكرين والأعيان سُميت «بجمعية المراسلة». وهكذا تمّ تنسيق جهود المستوطنات الأميركية للحصول على الاستقلال من خلال هذه الجمعية والتي أصبحت العقل المفكر للاستقلال.

ولقد وضعت الجمعية أمام المحك عندما طلب البريطانيون من أعضائها تارة بالترغيب وأخرى بالترهيب التوقف عن نشاطاتهم تحت طائلة العقاب.

وهكذا جاء الوقت الذي فُرض فيه على الجمعية الوصول فوراً إلى قرار كان يمكن أن يكلفهم حياتهم، وذلك عندما أصبحوا مخيرين بين الحرية أو الموت، وكان ردّ الأعضاء أنه لا يمكن للاعتبارات الشخصية أن تقف حائلاً بينهم وبين مصلحة شعبهم.

وكان رد بريطانيا، وهي الدولة المستعمِرة، عرض العفو العام عن كل الأشخاص المتورطين في معركة الاستقلال باستثناء أعضاء تلك الجمعية، وبالتحديد الشخصين اللذين اتخذا القرار الحاسم.

وهنا ردت الجمعية بدورها وبقرار خطير بإعلان الاستقلال عن بريطانيا، وجاء ذلك بعد عقد اجتماع سري أُقِرَّ فيه ضرورة تشكيل نواة الكونغرس الأميركي. وكان الشخصان حاسمين عندما طلبا من الجميع عدم مغادرة قاعة الاجتماع قبل تنفيذ ذلك القرار.

تبع ذلك جو من الهرج والمرج في القاعة، حيث حذّر البعض من

مخاطر ذلك القرار الذي اعتبروه متطرفاً، وعبّر بعضهم عن شكوكهم في الحكمة من اتخاذ قرار سريع وواضح وحاسم ضد التاج البريطاني.

ومع ذلك أصرّ الشخصان المذكوران على القرار دون اعتبار لإمكانية الفشل، وهكذا أقنعا الآخرين بالموافقة على الترتيبات لعقد أول مؤتمر للكونغرس الأميركي في 5 أيلول/ سبتمبر سنة 1774.

ويتذكر كل الأميركيين هذا التاريخ لأنه أهم من التاريخ الآخر المعطى ليوم إعلان الاستقلال، ولأنه كان يوم القرار بتكوين المجلس الذي أعلن الاستقلال.

وقد اتُهم الشخصان المذكوران بالخيانة العظمى لمساهمتهما في قرار الاستقلال، وكان ردهما: «إذا كانت هذه خيانة عظمى، فلا بد من استغلالها أقصى استغلال»، لوضع القرار موضع التنفيذ.

وهكذا فإن الشخصين المذكورين، ومن دون امتلاكهما أية قوة أو سلطة ومال، قد جلسا في جلسة اعتبار جدي لمصير أمتهما واتخذا قراراً مصيرياً بالاستقلال وقالا في بيانهما المشترك: «سيداتي سادتي، نطلب إقرار مشروع أن المستوطنات الأميركية المتحدة لها الحق بأن تكون حرة ومستقلة، وأنها ترفض أي ولاء للتاج البريطاني، وأنه يجب حل كل الصلات السياسية بينها وبين دولة بريطانيا العظمى».

وكان ذلك من أبرز القرارات التاريخية التي وُضعت على الورق في الولايات المتحدة، ولم تكن الصياغة النهائية لوثيقة الاستقلال سهلة على الرغم من السرعة المطلوبة من قبل الشخصين المذكورين، حيث انبرى أحدهما لحث القرار قائلاً: «دعونا نعلن ولادة الجمهورية الأميركية لتقوم من أجل إعادة السلام والأمن وليس من أجل التدمير والخراب».

وفي الحقيقة فلولا السرعة في اتخاذ القرار، لم تكن الولايات المتحدة اليوم دولة مستقلة.

القسم الثاني

نصائح للسير على طريق النجاح وتنظيم الوقت

استمع إلى كل النصائح، واعمل بما ينفعك منها

- ليست للنجاح «وصفة» واحدة، بل له عشرات الوصفات، ولعلّ بعضها يصلح لاناس، ولا يصلح لاناس آخرين، ولعل بعضها يكمّل نواقص البعض فيحرزون النجاح بعد ذلك.. المهم أن عليك أن تستمع إلى كل تلك الوصفات وتعمل بما ينفعك منها.

- كم من نصائح صغيرة صنعت رجالاً كباراً؟

- قال لي أحد كبار العلماء: أنا مدين في كل ما عندي لنصيحة صغيرة أسداها إليّ عابر سبيل.

- لو لم نكن قد قبلنا إرشادات آبائنا وأمهاتنا لكنا لا نزال بحاجة إلى من يُعلّمنا كيف نمشي، وكيف نلبس ملابسنا الداخلية، وكيف نغسل وجوهنا في الصباح، وكيف نجلس على مائدة الطعام..

تغيّر نظام الحكم في بلادنا فجأة، بانقلاب عسكري، وقامت السلطات باعتقالات واسعة في صفوف شرائح مختلفة من طبقات المجتمع، وكان من بين المعتقلين سياسيون، ووجهاء، وبعض رجال الدين.

وكانوا جميعاً وبلا استثناء رجالاً طيبين، وكان لا بدّ من التحرك لإطلاق سراحهم..

من جانبي كنت أعتقد أنني صغير على مثل هذا الأمر، حيث لم أتجاوز العشرين من عمري بعد، ومن هنا فقد كنت آمل أن يقوم من هو أكبر مني بهذا الدور.. وهو الأمر الذي لم يحدث..

فاتفقت مع زميل لي على أن نقوم بمحاولة التأثير على بعض أصحاب النفوذ من الوجهاء، لكي يقوم أولئك بالضغط على السلطات حتى تطلق سراح المعتقلين.

وهكذا ذهبت في صباح يوم بارد، إلى بيت صاحبي لكي ننطلق معاً لملاقاة من اتفقنا معه على اللقاء بهم.

وفيما كنت جالساً في غرفة الاستقبال وأنا انتظره حتى يتهيأ للخروج، وجدت على الطاولة كتاباً، فأخذت أتصفح فيه، فما إن فتحته حتى وجدت فيه الجملة التالية «لا تقولن فلان أولى بفعل الخير منيّ، فإنه يكون ـ واللّه ـ كذلك».

كان الكتاب «نهج البلاغة» الذي يجمع خطب الإمام علي بن أبي طالب (ع) ورسائله، وكلماته الحكيمة.

شعرت كأن الإمام يتحدث معي شخصياً، ويحثني أن أقوم أنا بالدور الذي أريد أن أطلب من الآخرين أن يقوموا به..

كررت الجملة على نفسي حتى اقتنعت بها تماماً. فقررت أن أطبق ما فهمته منها. بعد لحظات جاء صاحبي وقد تهيّأ للانطلاق فقلت له: «يا صديقي.. لقد تغيّرت الخطة».

قال: «ماذا تعني»؟

قلت: «لماذا لا نقوم نحن بالضغط مباشرة على السلطات، بدل أن نطلب ذلك من غيرنا»؟

قال: «نحن لا نستطيع».

قلت: «إن الإمام علي (ع) يقول إننا نستطيع».

قال: «هل حلمت بذلك في منامك البارحة»؟

قلت: «بل سمعت الإمام يقول ذلك، اليوم في اليقظة».

ثم أخرجت له الجملة من الكتاب وقرأتها عليه.

في البداية لم يقتنع بجدوى عملنا، لأننا كنا لا نزال في بدايات عهد الشباب، ولكن مع مرور الزمن تبيّن له أنني كنت على حق، فقد تكلّل عملنا بالنجاح، وتم إطلاق سراح الجماعة..

لقد كان لتلك النصيحة الصغيرة تأثيراً كبيراً غيّرت مجرى حياتي تماماً، فلا زلت حتى الآن كلّما شعرت بأن عملاً ما هو أكبر منّي، وأن باستطاعة غيري وحده أن يقوم به من دوني، أستعيدها، وأنطلق بها في الحياة.

*

فيما يلي مجموعة من النصائح، التي وإن بدت صغيرة في حجمها إلاّ أنّها نصائح مفتاحية في مجال النجاح وهي من تجارب الناجحين.

1 ـ عِش من أجل شيء.

بعض الناس يعيشون حياتهم لكي يكونوا ـ فقط ـ قد عاشوها، وليس من أجل شيء آخر..

إن قيمة الحياة ليست لذاتها، بل لما تُعاش من أجله، والناجحون هم أولئك الذين يملكون «سبباً» يعيشون من أجله، وهدفاً يسعون إلى تحقيقه، و «مهمة» يريدون إنجازها. ويا حبذا لو تكون تلك المهمة قضية إنسانية ينتفع منها الجميع، لا مسألة شخصية لا تنفع إلاّ صاحبها.

2 ـ كن مستعداً لدفع الثمن.

كما أنك لا يمكن أن تحصل على قرص خبز من دون أن تدفع ثمنه، كذلك لا يمكن أن تحرز النجاح في أي حقل من حقول الحياة إلاّ إذا كنت مستعداً لدفع ثمنه.

والثمن اللازم للنجاح ليس بالطبع مالاً، وإنما هو العمل، وبذل الجهد، والنشاط، وهي أمور يملكها الناس لكن البعض منهم مستعد لدفعها عملياً.

3 ـ لا تترك المشاكل تتراكم عليك.

من الفروقات الأساسية بين الناجحين والفاشلين أن الناجحين «يهاجمون» المشكلة مباشرة، فيحلونها. بينما يعمد الفاشلون إلى الدوران حول المشكلة ثم يتركونها من دون حلّ.

وبينما يقول الناجحون: «تعالوا نبحث عن حل لهذه المشكلة» فإن الفاشلين يقولون: «لا حلّ لهذه المشكلة».

4 ـ كن على سجيتك.

كثيراً ما يقضي الناس أيامهم في صراع مميت مع عاداتهم الطبيعية وأنماط سلوكهم الفطرية، وهو أمر لا يعادله شيء في إفساد الطاقة الإنتاجية لدى الإنسان.

غير أن هذا ليس بالضرورة أمراً جيداً، إذ من الأفضل أن ينسجم المرء مع طبيعته..

فإذا لم تكن من هواة العمل في الصباح، فلا تثقل كاهلك بالمهمات الصعبة في بداية اليوم. وأما إذا كنت ممن يحبون النوم مبكراً في المساء

والتبكير في النهوض صباحاً، فباشر يومك بإنجاز المهمات الصعبة.

وإذا كان نشاطك خاضعاً للعمل الروتيني، فاجعل لنفسك نمطاً روتينياً تقوى على مسايرته والاستمتاع به، على أن تستوثق من أنه يضمن لك مقداراً من التغيير في سرعة انطلاقك من وقت إلى آخر.

ومن الطبيعي أن تضطر أحياناً إلى بعض التنازلات، ولكن لا يغيبن عن بالك أنك كلما أنفقت مزيداً من الطاقة في مقاومة ميولك الطبيعية، قلَّ ما يتوافر منها لديك كي تبذله في عملك وتسخّره لأهدافك.

5 ـ حاول أن تكون الأفضل دائماً.

كلّ الناس ـ بشكل أو بآخر ـ يقومون ببعض الأعمال. ولكن الناجحين هم وحدهم يقومون بأفضل الأعمال.

وأفضل طريقة لكي تكون مثلهم هو أن تقلّد الذين يقومون بالأفضل دائماً.

6 ـ لا تتراجع.

من الضروري لمن يريد النجاح أن يلغي من قاموسه التراجع إلاَّ في الحالات النادرة التي يكون مضطراً فيها إلى ذلك، على أن يكون تراجعه مقدمة لانطلاقته..

7 ـ لا تتأخر في أعمالك.

لو أن امرءاً كان يملك كل الصفات اللازمة للنجاح، ولكنه كان يتأخر دائماً في إنجاز أعماله وواجباته، فهو حتماً سيكون في المؤخرة. تماماً كما أنه لو تسابق مجموعة من الرّجال، وكانوا متساوين في قوة العضلات، فإن الذي لا يبذل الجهد الكافي لإحراز قصب السبق سيكون خاسراً، ولن تشفع له قوة عضلاته بشيء.

8 ـ حوّل تمنياتك إلى أهداف.

كل الناس عندهم تمنيات يرجون أن تحقق لهم يوماً ما، إلاَّ أن القلة منهم

يملكون أهدافاً في حياتهم. فالتمنيات تختلف عن الأهداف حيث إن الأولى هي عادة مبهمة، وبعيدة المنال، بينما الأهداف محددة وقابلة للتطبيق.

والنجاح يتوقف على تلك الأمنيات التي تحولت إلى أهداف محددة، بحيث كان صاحبها يرغب في تحقيق أمور واضحة، ويبحث عن إنجاز ما يمكن إنجازه بالفعل..

9 ـ إفصل مكان العمل عن البيت.

من السهل جداً أن تقوم بأعمالك في البيت، ولكن البيت ليس حتماً الخيار الأفضل للعمل. لأنّ تداخل أمور العائلة وقضايا العمل يؤثر سلباً على العمل والعائلة معاً.

ولو كان لا بدّ من العمل في البيت فمن الأفضل أن يكون ذلك في غرفة منفصلة قدر الإمكان، وأن تكون وسائل الارتباط مثل الهاتف والفاكس وغير ذلك، مختلفة عن الوسائل التي تستخدم للدار وللعائلة..

10 ـ إجعل من الخير عادة.

عاداتنا هي شخصياتنا، وشخصياتنا هي عاداتنا. فإذا كنا قد تعوّدنا أموراً صالحة فنحن من الصالحين، وإذا تعوّدنا أموراً غير صالحة فنحن غير صالحين.

لقد قيل: «إزرع فكرة تحصد عملاً، وازرع عملاً تحصد عادة، وازرع عادة تحصد شخصية، وازرع شخصية، تحصد التقدير والنجاح».

إن للعادة تأثيراً مثل تأثير الجاذبية تشدّ الإنسان إلى جانبها، فإذا كانت الأعمال الجيدة هي «عادات» كانت أكثر تأثيراً على الفرد وكلّما كانت العادات سيئة كانت الحاجة إلى تغييرها أكثر ضرورة من أي شيء آخر.

11 ـ تحمّل مسؤولية أفعالك.

الأديان تخبرنا أن ما يزرعه الإنسان يحصده. والعلماء يتكلمون عن أسباب ونتائج. إلاّ أن كلا المعنيين واحد، وهو أن ما نحصل عليه لا يأتي

هكذا، وإنّما هو ثمرة ما فعلناه. والشخص نفسه مسؤول، سلباً أو إيجاباً، عما آل إليه.

يقول القرآن الكريم: ﴿وإن ليس للإنسان إلاّ ما سعى، وإن سعيه سوف يرى﴾.

إن من يعتاد تحمّل المسؤولية ينظر إلى المسؤوليات التي يتحمّلها والصعوبات التي يواجهها، والقيود التي يفرضها على نفسه، وكأنّها «أثمان» طبيعية لتقدّمه، ويدرك استقلاليته تمام الإدراك.

وللدلالة على ما نقول نضرب مثل «جو سورنتينو» الذي نشأ في ضاحية مدينته في سني المراهقة زعيم عصابة. ثم لم يلبث أن أمضى فترة عقوبة في إصلاحية للأحداث. وهناك تذكر أستاذاً في المدرسة الابتدائية وضع ثقته في مقدرته العملية. وأدرك إذ ذاك في أن الثقافة هي أمله الوحيد في النجاح، على الرغم من مستواه المتدني في مرحلة الدراسة الثانوية. وما أن غادر السجن حتى التحق بمدرسة مسائية وهو في العشرين. ثم دخل جامعة كاليفورنيا حيث تخرج بامتياز. ومن هناك انتقل إلى دائرة الحقوق في جامعة هارفرد. وسرعان ما أصبح قاضياً بارزاً في محكمة الأحداث في لوس أنجلس.

12 ـ عش حياة متوازنة.

كثيراً ما يتبادر إلى الذهن أن الأشخاص الناجحين لا يعرفون الكلل والملل، وأنهم غائصون إلى رؤوسهم في أعمالهم، بحيث يحملون معهم واجباتهم إلى البيت ويكبون عليه حتى تحين ساعة النوم.

ويخالف أحد الخبراء هذا المفهوم فيقول: «أولئك يبلغون الذروة باكراً، ثم يبدأون في الانحدار لأنهم يدمنون العمل نفسه، من غير اهتمام بالنتائج».

وعلى نقيض ذلك فإن الأشخاص الناجحين مستعدون للعمل الدؤوب، ولكن ضمن حدود دقيقة. فالعمل بالنسبة إليهم لا يختصر الكون، وهو بالتالي ليس كل شيء.

ولقد قام أحد الباحثين بالتدقيق في حياة إداريين من أصحاب المراتب

العليا في عشر صناعات أساسية، فوجدهم يعرفون متى يستريحون بقدر ما يعرفون كيف يعملون. وأنهم يتركون العمل جانباً عندما يغادرون المكتب، ويقدرون الصداقات والحياة العائلية، ويمضون وقتاً كافياً مع أولادهم وأحبائهم.

13 ـ نافس نفسك وليس الآخرين.

يركّز أصحاب الإنجازات العظيمة على تحسين إنجازاتهم السابقة عوضاً عن محاولة إلحاق الهزيمة بمنافسيهم.

والحق أن القلق من قدرات منافس ما وتفوقه المحتمل كثيراً ما يكون سبب هزيمة ذاتية.

وإذا كان أصحاب الإنجازات يهتمون بتنفيذ أعمالهم على أفضل وجه ممكن بحسب مقاييسهم الخاصة، فإنهم ينزعون إلى العمل الجماعي أكثر من الاجتهاد الفردي. إنهم يدركون أن جهود الجماعة يمكن أن تحل مشاكل معقدة أفضل من جهود الأفراد. لذلك فهم يتلهفون إلى إشراك الآخرين في أجزاء من العمل.

أما المنعزلون الذين يفرّطون في الاهتمام بمنافسيهم فلا يمكنهم أن ينتدبوا غيرهم لعمل مهم أو يفوّضوا إليهم إصدار قرار ما. وبناء على هذه المعطيات، يأتي إنجازهم محدوداً لأنهم يهتمون وحدهم بكل التفاصيل.

هذه هي مهارات الإنجازات الكبرى. فإذا كنت تريد أن تفيد من مواهبك أكثر وتستغل قدراتك كاملة، تعلّم كيف تستخدمها. يقول أحد الخبراء: «أنا لا أقول لك حاول أكثر، ولا أسألك لماذا لا تؤدي عملاً أفضل. أنا أقول إنك تملك القدرة على تغيير عاداتك الذهنية وكسب بعض المهارات، وإذا ما اخترت أنت ذلك، استطعت تحسين إنجازك وانتاجيتك ونوعية حياتك».

14 ـ تدرب ذهنياً على كل مهمة تتطلب تحدياً.

قبل القيام بأيّ أمر صعب أو مهم ـ كحضور اجتماع لمجلس الإدارة أو إلقاء خطاب أو خوض مباراة كبرى ـ يسلسل الناجحون خطواتهم في أذهانهم

مرة بعد أخرى. فلاعبو الغولف مثلاً لا يضربون الكرة قبل أن يتصوروا ذهنياً مسارها وسرعة انطلاقها والموضع الذي ستسقط فيه.

ونكاد كلنا نستغرق في أحلام اليقظة عندما تواجهنا حوادث مهمة. لكن أحلام اليقظة غير الهادفة هي مغايرة تماماً للتدريب الذهني الواعي والمتعمد الذي يشحذ المهارات المستخدمة في العمل المنشود. ويرد في سياق البحث حديث عن عازف بيانو في الصين اعتقل مدة سبع سنوات خلال الثورة الثقافية، وحين أطلق استأنف عزفه الرائع. وهو فسر ذلك بقوله: «كنت أتمرن على العزف في ذهني كل يوم».

15 ـ حفِّز ذاكرتك.

إذا شئت النجاح، فلا يمكنك أن تجازف بنسيان الأمور. غير أن من الإهدار لقدرة ذاكرتك أن ترهقها بما يسهل عليك تدوينه. فتحوَّل إذاً إلى كاتب قوائم، إذ إن كثيراً من الناجحين يتميزون باهتمامهم الدائم بتدوين ما عليهم أن يتذكروه من الأشياء.

ومن الأمور الأخرى التي تساعدك على تذكر الأشياء هي أن تهتم بها. وإذا كان الناجحون يتميّزون بقوة ذاكرتهم، فإن ذلك يرجع إلى أنهم يستغرقون تماماً في ما يفعلونه، فلا يجدون أي صعوبة في تذكر ما يهمهم من الوقائع والأرقام والأسماء. إلاَّ أنه لما كانت الضرورة لا تدعو إلى تذكر كل شيء، فإن أول ما يقتضي عمله هو أن تحدد ما هو المهم لديك بالفعل، وأن تضع أولوياتك تبعاً لذلك.

16 ـ عوّض خسائرك وامشي.

إذا خسرت شيئاً فلا تقف باكياً نادباً على أطلاله، وإنما حاول أن تعوّض عنه، لتنطلق إلى أرباح جديدة في الحياة.

إنّ البكاء والندم لا يعيدان ما تخسره.

ولذلك قِيل إن الناجح يبيّن ندمه على الخسارة بجبرانها. أما الفاشل فيجبر خسارته بالندم عليها.

17 ـ تعلّم بدل أن تتكلم.

لكي تنجح أنت بحاجة إلى «كمّ» هائلٍ من المعرفة، والوسيلة الوحيدة للحصول على ذلك هي بأن تتعلم، سواء عن طريق الإصغاء، أو عن طريق القراءة، أو عن طريق التأمل.

وينجح في حياته من يكون متلهفاً على الدوام للمعرفة بينما يفشل في حياته من ينتظر دائماً دوره لكي يتكلم.

18 ـ إتكئ على نقاط قوتك ولا تنسَ نقاط ضعفك.

النجاح بحاجة إلى تراكم نقاط القوة، ومن يريد أن ينجح فلا بدّ من أن يعرف كيف يربح بالنقاط عندما لا يستطيع أن يربح بالضربة القاضية. وهذا يتطلب أن يتكئ دائماً على نقاط قوته، ولكن من دون أن ينسى نقاط ضعفه.

19 ـ تكيّف مع الأجواء ولا تهرب.

إن مفتاح النجاح والصحة النفسية والجسدية هو قابلية المرء على التكيف. والواقع أن العديد منا يرزح تحت الضغط ويفقد حوافزه إلى العمل وبهجته في العيش. وحينئذ ينزع إلى الإفراط في الشراب والتدخين وأخذ المسكنات لمساعدته في تحمل الواقع. وفي حين أن الكحول والعقاقير الأخرى التي تخفف القلق والاضطراب تفعل فعلها وقتياً في خفض ردود الفعل النفسية حيال الألم أو الإخفاق، إلاّ أنها تضعف قدرة المرء على احتمال هذه المواقف.

ومن أفضل الطرق لمواجهة ضغوط الحياة أن نقبلها كأمور طبيعية. وإذا نظرنا إلى عراقيل الحياة وعثراتها كعوامل لإصلاح الخلل، فهي عندئذ تولد لدينا مناعة ضد ردود فعلنا الهوجاء حيال المواقف المعادية.

وفي كتابه «تجديد الذات» يقول جون غاردنر: إن الذين يعقد لهم لواء النصر في هذه الحياة لا يدعون شؤونهم في يد الصدف، بل يتحرون الانتصار عبر المقارنة والموازنة الدائمة بين إمكاناتهم الذاتية والواقع الخارجي الموضوعي.

ويجدر، ونحن نعد أنفسنا لتحقيق النجاح، ألا يغيب عن أذهاننا أن الحرية الاجتماعية اليوم هي أقوى منها في أي وقت مضى. وهذا يعني أن لدينا فرصة أكبر للتعبير عن مواهبنا وآرائنا. أما أولئك الذين يشعرون أنهم مرغمون على العمل أو الهروب فقد أفلت زمام حياتهم من أيديهم. إلاَّ أن المنتصرين، من ناحية أخرى، ينطلقون من المواهب أو الإمكانات الكامنة لديهم ويستثمرونها لتحقيق الأهداف التي تمنحهم الشعور بجدوى الحياة. وبكلمة، الخاسرون هم الذين يدعون الأمور تحدث لهم، في حين أن الفائزين هم الذين يجعلون هذه الأمور ممكنة.

20 ـ تعلم متى، وكيف تتراجع؟

قد تكتشف أن القرار الذي اتخذته كان خاطئاً، فهل تستمر في تنفيذه، فتضيف إلى خطأ القرار، خطأ الاستمرار فيه، أم تتراجع في الوقت المناسب؟

بالطبع ليس المطلوب تنفيذ القرارات الخاطئة..

فأن تعرف متى تتراجع عن قرارك إذا كان خاطئاً، وعن مشروعك إذا كان خاسراً، وعن موقفك إذا كان فاشلاً، يساوي في الأهمية أن تعرف متى تتخذ القرار الصحيح، ومتى تقتحم الميدان بنجاح ومتى تحتل الموقع المطلوب..

فالفرصة التي لا بدّ من استغلالها ليست دائماً فرصة الإقدام، بل فرصة الانسحاب في بعض الأحيان أيضاً..

فالانسحاب الموفق، كالإقدام الموفق هو عين النجاح.

يقول ربنا (عزّ وجلّ): **﴿وقل رب أدخلني مدخل صدق وأخرجني مخرج صدق﴾**[1].

إن طريقة: **﴿صم بكم عمي فهم لا يرجعون﴾**[2] طريقة خاطئة لأنها تؤدي إلى تراكم الأخطاء.

---

(1) سورة الإسراء: 80.

(2) سورة البقرة: 18.

فالدخول في أمر ما يجب أن يكون موفقاً، وهذا أمر مفهوم لدى الجميع، أما الذي لا يستوعبه البعض فهو ضرورة أن تكون إمكانية الخروج منه أيضاً موفقة. وإلاّ فلربما يدخل الإنسان في مشروع فاشل، ثم لا يعرف كيف يخرج منه؟

صحيح أن القفز من مشروع إلى آخر ليس صحيحاً، وهذا يعني ضرورة التركيز على الهدف المبتغى الوصول إليه، والإصرار عليه حتى تحقيقه، ولكن من غير الصحيح أيضاً عدم التراجع عن الخطأ متى ما ظهر ذلك. .

يقول المثل العربي: «التراجع عن الخطأ فضيلة» تماماً كما أن الإصرار على ما هو صحيح فضيلة. .

وهذا يتطلب أن يكون طريق التراجع مفتوحاً في المشاريع التي تحتمل الفشل، فحينما يكون عليك الدخول في نفق لا يظهر أي بصيص من النور في نهايته، فلا بدّ من أن تضع علامات لطريق العودة إلى بدايته. .

21 ـ تحمّل مسؤوليتك كاملة غير منقوصة.

لنفترض أنك كنت تقود عربتك في منطقة نائية، لا تمر فيها الكثير من العربات، وأصيبت عربتك بالعطب، فماذا تفعل؟

لا شك في أنك سوف تتحمل مسؤوليتك كاملة، وتبذل قصارى جهدك من أجل إصلاح العربة، أو تحاول ـ بطريقة ما ـ إيصال نفسك إلى مكانٍ ما، لأنك تعرف أن غيرك لن ينفعك هناك، إذ لا يوجد أحد غيرك. .

هكذا يجب أن يتصرف المرء في كل حياته. فانتظار الآخرين دائماً انتظار باطل لا يؤدي إلى نتيجة.

إنّ من يسيطر على عمله، ويتحمل مسؤوليته هو من ينجح دائماً في الحياة.

22 ـ لا تنشغل بالتوافه.

هنالك أمور هامة تستحق النضال من أجلها. كما أن هنالك أموراً تافهة لا معنى للنضال من أجلها.

وبعبارة أخرى هنالك أمور ضرورية لا غنى عنها بأية حال، وهناك أمور يمكن الاستغناء عنها في بعض الأحوال.

ومن أراد النجاح فلا بدّ من أن يناضل من أجل تلك الأمور التي لا بدّ منها مع الاستعداد للتخلي عمّا لا ضرورة له.

أمّا إذا «ناضل» أحد من أجل التوافه فهو حتماً سوف يخسر ما هو ضروري في حياته.

وتذكّر أنه من السهل أن يحار الإنسان ويرتبك وسط الزحام والمسؤوليات وأهداف الحياة. وعندما يتعب الإنسان يميل إلى نسيان أو تأجيل أهم الأمور التي أحبها. ولقد وجدت أنه من المفيد في هذا الصدد أن أسأل نفسي دوماً «ما هي الأمور الهامة حقاً»؟

يقول أحد الناجحين: إنني أقضي بضع ثوان أسأل نفسي كل صباح هذا السؤال كجزء من النظام اليومي لي. فإنني عندما أذكّر نفسي بالأمور الهامة فهذا يساعدني على القيام بأولوياتي. وذلك يذكّرني أيضاً أنني رغم تعدد مسؤولياتي حرٌّ في أن أختار أهم الأشياء في حياتي، وأن أوجه إليها معظم طاقتي، فقد أتفرغ لزوجتي وأطفالي، أو أتفرغ للكتابة أو ممارسة التأمل. . إلخ.

وبصرف النظر عن أنني أبدو كما لو كنت أُبسّط الأمور، إلاّ أنني وجدت هذه الطريقة مفيدة جداً لكي أكون على بينة من أمري. وعندما أقضي عدة دقائق أذكّر نفسي بالأمور الهامة، فإنني أجد نفسي أكثر تركيزاً على لحظتي الحالية، وعلى العكس من ذلك، فعندما أنسى أن أذكّر نفسي بما هو مهم حقاً، فإني وبسرعة أنسى أولوياتي وأنشغل مرة أخرى في شؤوني الخاصة، أغلق الباب، وأعمل لوقت متأخر، وأفقد صبري، وأفعل أشياء أخرى لا تتفق مع أهدافي في الحياة.

إنك إذا اعتدت على أن تقضي دقيقة تراجع فيها نفسك وتسأل ما هي الأمور الهامة، فإنك ستجد أن بعضاً من اختياراتك تتنافى مع أهدافك في

الحياة. وهذه الطريقة تساعدك على توفيق سلوكياتك مع أهدافك وتحثك على اتخاذ المزيد من القرارات الواعية الصحيحة.

23 ـ لا تخف من النجاح.

بعض الناس بدل أن يخافوا من الفشل فإنهم يخافون من النجاح ـ ذلك أن النجاح قد يأتي فجائياً، وحينئذٍ فلا بدّ من استثماره، لا التوقف عنده.. هنالك نظرية تقول إن النجاح لا يتحقق تدريجياً بل يتحقق بحركات فجائية وربما بدايات غير متوقعة، ثم يبقى بعض الناجحين مكانهم، أو يتراجعون بدل أن ينطلقوا بنجاحهم إلى الأعلى. ويقول هؤلاء إن النجاح يسير في حركة الطائرة، يصعد عالياً في البداية، ثم يستقر على ارتفاع معين مع فارق واحد، هو أنه لا يوجد حد للنجاح في الحياة.

24 ـ أكتب قائمة بأسماء الأشخاص الذين تجني من عملهم فائدة.

اكتب أسماء الموظفين، والمعارف، والأصدقاء وحتى أعضاء اللجنة التي ترأسها وقبل انقضاء الأسبوع أخبر كل واحد منهم بإنجازاته التي تقدّرها. فإذا أردت أن يمدّك الموقد بالحرارة، فعليك أولاً أن تزوده الحطب. كذلك، إذا أردت أن يساهم الناس في عملك، جِدْ ما تشكرهم عليه.

دوّن كل أمر إيجابي تعثر عليه. قليلون هم الذين يفيدون كفاية من سلطان الكلمة المكتوبة. فإرسال عبارات الإطراء والشكر على الأعمال الإيجابية له بالغ الأثر. ولطالما عرف عن شركة «I.B.M» إرسالها كتب الإطراء على كل أمر. أما أنت فيمكنك أن تلصق في بيتك عبارات المديح والشكر حيث تراها العائلة كلّها.

هل يسعك أن تزيل السلبيات في تعاملك مع الآخرين، وتبذل جهدك لإماطة اللثام عن مساهماتهم الإيجابية؟ هل يسعك قبل نهاية هذا الأسبوع أن توجه عبارات المديح إلى كل من تعيش أو تعمل معهم؟ هذا أفضل ما يمكنك أن تفعله، وهو يدرّ عليك أرباحاً لا يستهان بها.

25 ـ إقرأ الكتب التي أُلِّفت في موضوع النجاح.

إن فكرة «أعلم الناس من جمع علوم الناس إلى علمه» فكرة عظيمة، لا بدّ من أن نضعها موضع التنفيذ في كل مجالات حياتنا..

فحتى لو كنت من أنجح الناس، فإنك بحاجة إلى أن تقرأ مزيداً من الكتب والمقالات التي تكتب في موضوع النجاح..

فلعل كتاباً صغيراً في ذلك يفتح لك مزيداً من الآفاق، ويحل لك الكثير من المشكلات..

26 ـ كن إيجابياً في جميع الأحوال.

حتى في الصراعات الكبرى، فإن النزعة الإيجابية تعطي صاحبها القدرة على الاستفادة من الإمكانات المتاحة أمامه، بدل تضييع العمر في البحث عما لا طائل تحته..

هذا «غاندي» محرّر الهند كان يعرف ما هو المطلوب منه، وما هو المتاح لديه، وكيف يناطح «الثور البريطاني» ليس من موقع قوته، بل من مواقع ضعفه..

وبينما كان منافسوه ـ في الهيئات التشريعية ـ ينتقدونه لأنه رفض الانضمام إليهم في إطلاق الشعارات البلاغية لإدانة الامبراطورية البريطانية، خرج إلى ما هو مُتاح له، إلى حقول الأرزّ بهدوء وروية، موسعاً دائرة تأثيره بالتدريج مع العاملين في الحقول، فامتلأت الأرض بالتأييد والثقة والإيمان وانتشر مؤيدوه في أنحاء البلاد، على الرغم من أنه لم يكن يشغل أي منصب سياسي، وتمكّن بالحنو والشجاعة والصوم والقناعة المعنوية من تركيع بريطانيا وأن يحطم السيطرة السياسية المفروضة على أكثر من 300 مليون من البشر بقوة نزعته الإيجابية، وإرادته..

27 ـ إبحث عن الحلول في الداخل وليس في الخارج.

من الضروري لإحراز النجاح التمييز بين أفعال التمني وأفعال إثبات الذات.

فأنت قادر دائماً أن تقوم بأعمال هي ملك يديك. ولكن إذا توجهت بدل ذلك إلى التمنيات الخارجة عن إرادتك، فإنك لن تفعل شيئاً.

فكلمات مثل: «إذا كنت قادراً على شراء سيارة..».

«لو كان مسؤولنا أفضل من هذا»؟

«لو كنت أملك ثروة»؟

«لو أن لدي المزيد من الوقت»؟

«لو كان أولادي يطيعوني»؟.

هي مسلية أكثر مما هي نافعة. وتبرّر العجز، أكثر مما ترفعه..

فحين يعتقد المرء أن المشكلة تكمن دائماً «هناك» في «مكان ما خارج الذات» فإنه بدل أن يقوي نفسه ليسيطر على «الخارج»، يقوم بتقوية «الخارج» معنوياً ليسيطر عليه.

ولو أن هذا الشخص بدّل نمط تفكيره وأخذ يقول لنفسه: «أستطيع أن أكون صاحب سيارة».

«أستطيع أن أتعامل بشكل أفضل مع المسؤول».

«أستطيع أن أربي أولادي بشكل أفضل..» إلخ، فإنّه سيتغير داخله، ومن ثم يغيّر خارجه أيضاً.

28 ـ ستة طرق لتحصيل المال.

للحصول على الغنى، ليس المطلوب أن تكون وريث رجل مليونير، لأنّ هنالك طرقاً طبيعية لذلك، وهي الطرق التي سلكها الذين أصبحوا أغنياء في حياتهم.

وفيما يلي ستة طُرق يذكرها الأخصائيون في علم النجاح لكي تدخل عالم الأغنياء والميسورين:

1 ـ تحديد الأهداف الكبرى، والمرحلية.

فكل أصحاب الملايين هم من أولئك الذين يحددون سلفاً أهدافهم

الأسبوعية والشهرية، والسنوية، كما أنهم يحددون أهدافهم الكبرى.

2 ـ تحديد الميزانية.

فقد ظهر من خلال الدراسات أن 70٪ من الأغنياء يعرفون مسبقاً مقدار ما يريدون صرفه، أي أنهم يحددون ميزانيتهم العامة والخاصة بدقة.

3 ـ الاقتصار على الحد الوسط.

أكثر الأغنياء يكتفون بالحدود الوسطى في حياتهم اليومية، فهم لا يسكنون في قصور فخمة، ولا يرتادون المطاعم الغالية، ولا تجد البذخ في حياتهم إلاّ نادراً. إنهم يفضلون الاستقلال الاقتصادي على التظاهر بالغنى والبذخ.

4 ـ الامتناع عن شراء السيارت الغالية.

فشراء السيارات الغالية إنما هو ديدن الهواة، وليس الأغنياء. وعلى الأقل فإن نصف الأثرياء يمتنعون عن اقتناء السيارات الغالية.

5 ـ اختيار الزوجة القنوعة.

يُصرّح أكثر الأغنياء بأنّ زوجاتهم أكثر قناعة منهم في صرف الأموال. ذلك أن الزوجة التي لا تهتم بالتبذير لن تسمح لزوجها بأن يصبح غنياً.

6 ـ وضع برنامج مالي.

إن كل الأثرياء يهتمون بالتخطيط لأمورهم المالية. وعلى الأقل فإن الأثرياء يصرفون ثماني ساعات في كل شهر لوضع برامج مالية لحياتهم، بينما لا يهتم غيرهم بذلك.

29 ـ إعمل دعاية مناسبة.

الإعلام نصف النجاح. فمن كانت عنده موهبة فلا بدّ من أن يعلن عنها بما يتناسب معها. ومن كانت عنده بضاعة فلا بدّ من أن يعلن عنها حتى تنجح.

فالإعلام الجيد يخلق «حاجة» لدى الناس سرعان ما يستجيبون لها.

وإليكم تجربة ذلك الشاب الذي كان يمسح الأحذية في بدايات شبابه ثم أصبح من المشاهير، حتى أطلق اسمه على أحد الشوارع الرئيسية في مدينته «سان فرنسيسكو» بينما كان لبضع سنوات خلت مجرد ماسح أحذية. وكان لذلك الشاب زميل آخر، إلاّ أنه لم ينجح في عمله لأنه لم يكن يعرف كيف يعمل «دعاية مناسبة» لعمله.

كان الغلامان يقفان في شارع تجاري وقد حمل كل منهما عدته لمسح الأحذية، وانتحى ناحية يعرض خدماته على المارة. واتفق أن أحدهم مر بالشارع لشأن من الشؤون فاستوقفته الطريقة التي يجتذب بها أحد الغلامين المارة، فقد استطاع «جايمس» ـ وهذا اسمه ـ بندائه النامّ عن ذهن وقاد أن يمسح من الأحذية أضعاف ما مسحه رفيقه «جاك».

فقد كان جاك يلوح بيده كلّما لمح رجلاً أو امرأة، ويقول بصوت يشبه الصراخ: «تعالوا أمسح لكم أحذيتكم».

أمّا «جايمس» فكان يقول: «امسحوا أحذيتكم اليوم لأن غداً يوم الأحد»، فكان المارة يتوقفون ليمسح لهم «جايمس» أحذيتهم وليس زميله، وكان الذين استوقفهم الغلام بدعوته النابهة يتأبطون رزماً وحقائب.

ولما خفّ الازدحام اقترب أحدهم من «جايمس» وسأله عن الحكمة من تذكيره المارة بأن اليوم التالي هو يوم أحد، فأجاب: «لم يكونوا بحاجة إلى من يذكرهم، ولكني رأيتهم يخرجون من المخازن متأبطين رزماً وحقائب، فأدركت أنهم ابتاعوا ملابس جديدة ليرتدوها غداً ويظهروا بها في الحفلات، ورأيت أن أذكرهم بأن الثوب الجديد ينسجم معه حذاء نظيف، ولو كنت مكانهم لدفعت بحذائي إلى من يمسحه ليكون منسجماً مع ثوبي الجديد».

في مضمار النشر والإعلان والدعاية احرص دائماً على التفكير بعقول الناس، لأن الدعاية لا تؤتي ثمارها ما لم تنشئ صلة وثيقة بين المعلن عنه وبين الحاجات العامة. فالفكرة مهما تكن جميلة، تبقى عقيمة ما لم يقم تجاوب حقيقي بينها وبين أماني الناس. وقد نجح أحد المصارف في جذب

الناس لأنه رفع شعار «مصرف كراوفت للتوفير هو أمنع من جبل طارق» في وقت كان الجمهور فريسة الذعر، لأن عشرات المؤسّسات المصرفية أعلنت إفلاسها مضيّعة على المدخرين ما استودعوها إياه، فجاء هذا الشعار يذكر الخائفين بأن ثمة مؤسسات مصرفيّة متينة الأساس قوية الدعائم.

تكون الدعوة بواسطة الإعلان أو الدعوة الكلاميّة دعاية ناجحة عندما تفلح في إثارة فضول القارئ أو المستمع. وقد ثبت أن المشتري يقدم على الصفقة حالما يخيّل إليه أنه صار مالكاً للشيء.

وقد أدرك بائعو السيارات أهمية هذا التكتيك واعتمدوه بنجاح. فإذا لمسوا تردّد الزبون اجتهدوا في إقناعه بتجربة السيارة، وما إن يمسك الزبون بالمقود حتى تخطو الصفقة خطوة واسعة نحو النجاح. ذلك أن الزبون ليس متفرجاً أو ملاحظاً بليد الذهن والمخيلة، إنّه ممثل أكثر منه متفرجاً، فإذا أمسك بالمقود يخيل إليه أنّه صار مالكاً للسيارة الأنيقة ويصعب عليه العود إلى منزله بدونها.

يقول أحد الناجحين في مجال الإعلام: «عندما التحقت بمكتب الدعاية والإعلان لثلاثين عاماً خلت أراد المدير امتحان مخيلتي، فسألني: «إذا كنت تاجر بطيخ ولديك منه كمية تريد تصريفها فماذا تفعل؟» وأمهلني أربع ساعات، فحملت إليه قبل انقضاء المهلة مشروع إعلان طويل أشدد فيه على منافع البطيخ، فألقى بمشروعي في سلة المهملات، واستكتبني إعلاناً بالنص الآتي:

«عندما يشتد الحرّ ويجفّ الحلق يود صغارنا لو يتاح لهم أن يطفئوا ظمأهم بسائل لذيذ. وقد وجدت أنا في البطيخ الأحمر ضالتي وضالة أولادي. أخرج بهم إلى الحديقة عصر كلّ يوم وبحضورهم أفتح البطيخة المثلجة وأوزعها عليهم، فيأكلون بلذة ظاهرة، وأحذو أنا حذوهم، ثمّ ينصرفون إلى اللعب وهم أسعد ما يكونون».

ثم قال: «إن إعلاناً كهذا يوقظ المخيلة ويحرك الشهيّة». وقد أفدت من هذا الدرس الأوّل فامتازت إعلاناتي منذ ذاك بغناها بالمغريات والمشوقات».

30 ـ ارتبط بالناس بشكل مباشر.

كان أحد الأمريكيين واسمه «ماكورني» يدير شركة للضمان ضد الحريق في مدينة من مدن ولاية نيوجرسي عندما انتاب زوجته مرض خطير، فنصحه الأطباء بالابتعاد بها عن المدينة الكبيرة، والإقامة نهائياً في ولاية كاليفورنيا. وانتقل الرجل إلى مدينة صغيرة تبعد عن لوس أنجلوس ثمانين ميلاً، وكان عليه أن يبني مشروعه من الأساس، وأن يتذرّع بالصبر وطول الأناة، ويصمد في وجه المصاعب فهو ينزل مدينة لا تعرف عنه وعن شركته شيئاً، وفيها خمس شركات للضمان ضد الحريق.

ولكن الرجل لم ييأس بل ترك مخيلته تعمل، فأسعفته بفكرة لا يتطلّب تنفيذها استعداداً ولا يكلّف كبير عناء. فقد قرّر صاحبنا استدراج الناس إلى التوقيع على عقود تأمين، أو ضمان ضد الحريق من طريق هو غير الطريق المنهجي أو التقليدي المعروف، وأدرك أن استمرار الصلة بينه وبين السكان هو الطريق المؤدي إلى الهدف، فحصل على عناوين هؤلاء وطفق يكتب إلى كلّ واحد منهم رسالة في مطلع كلّ شهر مؤلفة من سطر وسطرين. وذات مرة كتب ألف رسالة إلى السكان هذا مضمونها: «إن شركة الضمان ماكورني ترجو لكم عاماً مباركاً مقروناً بالتوفيق». وبعد ذلك كتب: «ترجو شركة الضمان ماكورني أن تكونوا موفوري الصحة وأن تكون أعمالكم مزدهرة». وفي شهر آخر كتب: «يسرّ شركة الضمان ماكورني أن تشرفوها بثقتكم» إلخ... وقد كان لهذه الرسائل صداها في نفوس السكان وتأثيرها في مخيلتهم، فأقبلوا على توقيع العقود، وما لبثت شركة ماكورني أن احتلّت مركز الصدارة بين شركات الضمان في المدينة.

31 ـ تخصَّص في أمر ما.

كان الناس سابقاً لا يعرفون التخصص، فكان الطبيب الواحد يعالج كل الأمراض. كما أن المحل الواحد كان يبيع كل شيء، كما أن كل شركة تجارية، كانت تقوم بالتعامل في كل شيء..

ثم تغيَّرت الأوضاع، وأخذ التخصص مكان ذلك. وأخذ الناس يبحثون ـ في كل مجالات الحياة ـ عن المتخصصين. .

فمن مجال الطب، إلى مجال التجارة، ومروراً بكل القضايا الأخرى أصبح التخصص هو المطلوب.

ولقد بدأت قبل أكثر من نصف قرن المحلات التجارية التخصص لكسب المشتري.

ففي إحدى المدن الصغيرة بجنوب فرنسا أخذ محل صغير للخياطة يدعى «محل الإبرة السحريّة» يجذب الناس لأنّ صاحبة المحل لا تخيط سوى فساتين قرويّة من النوع الذي ترتديه الفلاحات الإسبانيات، ولما كان جنوب فرنسا من المناطق التي تجذب السياح وسكان فرنسا الشمالية الذين تتطلب حالتهم الصحية المناخ المعتدل، فقد ازدهرت أعمال «محل الإبرة السحرية» بفضل إقبال الغرباء الذين اجتذبهم اختصاص المحل.

وفي كل مكان اليوم ألوف المحلات المختصصة بل هنالك متخصصون في أصغر الأشياء، حتى إن أحد محلات بيع القبعات تخصص في إعطاء كلّ سيدة القبعة التي تلائم رأسها، فإذا لمْ تقع على قبعة جاهزة يأخذ صاحب المحل للزائرة القياسات اللازمة ويستمهلها بعض الوقت ليصنع لها القبعة الملائمة. وأيّة امرأة لا يشوقها أن تعتمر قبعة صنعت من أجلها وحدها ومن طراز خاص؟

32 ـ تناغم مع مشاعر الجمهور.

لكي تنجح فلا بدّ من أن تعرف نفسيات الناس، وتتعامل معهم حسب مشاعرهم.

وهذا ما فعله أحدهم. .

ففي بداية قيام الرحلات الجوية كان الرجال الراغبون في السفر جوّاً يلقون صعوبة في إقناع زوجاتهم بأن الخطر الذي يتهدّد حياة المسافرين على متون الطائرات ليس أعظم من الخطر الذي يتهدّد المسافرين بحراً أو برّاً.

وبقي الإقبال على الانتفاع بخدمات شركات الملاحة الجوية ضعيفاً إلى أن قيض لهذه الشركات رجل يفكر عنها ويستنبط الوسائل الجديرة بالقضاء على مخاوف السيدات وأوهامهن. فقد استنجد ويليام بترسن أحد كبار موظفي «شركة الخطوط الجوية المتحدة» في أميركا بمخيلته الخصبة، فأوحت إليه بالحل المنشود.

أدرك بترسن، وهو الخبير بنفسيّة المرأة، أن النساء لا يكرهن الحصول على المنافع المادية. فعرض على كلّ سيدة ترغب في السفر مع زوجها أو شقيقها أو والدها رحلة مجانية، أيّاً كانت المسافة والوجهة. وبعد أيام قليلة سجلت مكاتب شركات الملاحة إقبالاً محسوساً على السفر جوّاً، فقد تبخرت أوهام النساء، وزالت مخاوفهن، وأقبلن على تلك الرحلات برحابة صدر.

وقد سُئِل أحد مديري شركات الضمان: «كيف توصلت إلى إقناع الناس بالتأمين على حياتهم وممتلكاتهم»؟

فأجاب قائلاً: «تعلمت ذلك من الفلاح الذي فقد حماره».

فقيل له: «وما الحكاية»؟

قال: «فقد فلاح نبيل حماراً وهو عائد بماشيته من الحقل، فطفق يبكي ويندب سوء حظه، وأقبل عليه الجيران والأصدقاء يواسونه، ولكن واحداً منهم قدح زناد الفكر وقال له: «تصوّر أنّك الحمار وأنّك انفصلت عن قطيع الماشية، فإلى أين تمضي وما هي أحبّ الأمكنة إليك»؟

فعمل الفلاح بالنصيحة وتبادر إلى ذهنه فوراً أنه، كحمار، لا بدّ وأن ينطلق إلى حقل غزير المرعى.. ومضى لتوه إلى الحقل فوجد حماره فيه.

واستطرد مدير الشركة: «وأنا في التجارة أتخيل دائماً أني الزبون الذي جاء ليشتري، وليس البائع الذي يريد أن يبيع، وأحاول أن أسمع بأذنيه، وأجتهد في إيهام نفسي بأن مشاكله هي مشاكلي لأنصرف من ثمّ إلى استنباط حلول لهذه المشاكل. وأؤكد أني مدين بنجاحي لمخيلتي التي تتيح لي أن أفكّر بعقول الناس وقلوبهم».

33 ـ أضف يوماً جديداً إلى يومك.

أغلب الناس ـ بمن فيهم الناجحون ـ يشتكون من قلّة الوقت، ولعل بعضهم يتمنى لو كان باستطاعته أن يضيف بعض الوقت إلى يومه، فيكون له خمساً وعشرين ساعة بدلاً من 24 ساعة.

ولكن من خلال تجربتي الشخصية، أرى أن من الممكن أن أضيف يوماً كاملاً على يومنا. وليس مجرد ساعة واحدة.

وتسألني كيف يمكن ذلك؟

وأقول: عندما «تبكّر» في نهارك لمدة ساعتين أو ثلاث، فإنك تستطيع أن تنجز فيهما ما لا يكفيك لإنجازه نهار كامل.

فلو أنك بدأت نهارك بين الثالثة والرابعة صباحاً وصلّيت ركعتي صلاة الصبح ثمّ شربت فنجان شاي في هدوء، وقضيت دقائق معدودة في العمل الرياضي، ثمّ انشغلت ببعض أعمالك، وبعد ذلك استمتعت بمطالعة ما يحلو لك لفترة من الوقت، ثم استمتعت بمنظر شروق الشمس، أو مطالعة الأخبار في التلفزيون.

لو فعلت ذلك في ذلك الوقت الذي لا يزاحمك أحد بمكالمة هاتفية، ولا يقوم بزيارتك من لا شغل له ولا عمل ولا أنت مكلف فيه بعمل محدد.. فإنك ستشعر وكأنك حظيت بيوم كامل وممتع، ولو أن إنجازاتك في ما بعد كانت قليلة في ذلك اليوم، فإنك سوف تشعر، وكأنك أخذت نصيبك من الأعمال في ذلك اليوم. بل وتشعر كأن حياتك ملء يديك، ولست مملوكاً للعمل، ولا ممزقاً في شخصيتك.

إنّ كثيراً من التعليمات الدينية تؤكد على البكور من الأعمال باعتبار أن البركة في ذلك، كما أن بعض الديانات تجعل أولى عباداتها في وقت طلوع الفجر، وقبل طلوع الشمس.

وهذا في الحقيقة من أفضل الطرق لإضافة يوم إلى 24 ساعة، ويمنح المرء سعادة شخصية، حيث يتمتع بالوقت كما يجب أن يتمتع به من دون مزاحمة ولا شعور وكأنّ الساعة تطارده.

على العكس مما يفعل أحدهم، حيث يتأخر في الصباح عن الاستقياظ، فيكون عليه أن يسرع إلى العمل، وأن يرتشف شاي الصباح، أو فنجان القهوة على عجل، ويندفع إلى عمله بسرعة، ويبدأ عمله مع شعور بالضيق من نفسه لأنه تأخر عنه.. ويعود إلى البيت متعباً. وتدور عليه الأيام هكذا وكأنّه «حصان الطاحونة». ويشتكي من ضيق الوقت، ويتمنى لو كان بإمكانه أن يضيف ساعة إلى الـ 24 ساعة.

34 ـ ميّز بين المعارك الهامة والمعارك التافهة.

من الحكم العامة في الحياة، والتي تنفع الإنسان في كل المجالات، وكل الظروف تلك الحكمة التي تقول: «إختر معاركك بحكمة».

فهذه المقولة نافعة في تربية الأطفال، كما هي نافعة في مسألة النجاح أيضاً..

إن كثيراً من الناس لا يختارون معاركهم الحقيقية، فيتورطون في معارك جانبية، وينشغلون بها عن الفرص الهائلة التي تتقاطر عليهم كل يوم..

وفي الحقيقة فإن هناك أموراً مهمة تستحق خوض المعركة من أجلها، فبالتأكيد هناك بعض الأوقات التي لا بدّ وأن تجادل أو تقاتل فيها من أجل شيء تؤمن به. ولكن الكثيرين يجادلون، أو يقاتلون على كل شيء من دون تمييز، أو على أمور لا ترتبط بهم وهم يحولون بذلك حياتهم إلى سلسلة من المعارك على أمور تُعد نسبياً من صغائر الأمور. إن هناك قدراً هائلاً من الإحباط في مثل هذا النوع من المعارك، لأنها تمنعنا من خوض معاركنا الحقيقية.

وقد يقول قائل: ماذا أعمل ما دامت الحياة ليست كما أريدها؟

والجواب: إذا كان هدفك أن يكون كل شيء في صالحك، فإن أقل خلل في خططك سوف تحوله إلى أمر ذي بال كبير. وفي ذلك وصفة للتعاسة والإحباط والفشل.

إن الحياة نادراً ما تكون دائماً على الحال التي نريدها، كما أن الآخرين

لا يتصرفون بالطريقة التي نرغبها. وبين لحظة وأخرى، تكون هناك جوانب من الحياة نرغبها ولا يرغبها الآخرون أو العكس، وسوف يكون هناك دائماً من يختلف معك، أو من ينجز الأمور بشكل مختلف عنك، وكذلك تكون هنالك أمور لا تنجح فيها. وإذا ما ناضلت ضد مبادئ الحياة تلك، فستقضي معظم حياتك وأنت تخوض المعارك الفاشلة.

ولكي تنجح في حياتك فإن عليك بوعي وإدراك تلك المعارك التي تستحق الدخول فيها وأيها يفضل تجنبه. وإذا لم يكن هدفك الأساسي أن تتم الأمور على خير وجه ولكن أن تحيا حياة خالية من التوتر نسبياً، فستجد أن معظم المعارك تبعدك عن الشعور بالطمأنينة.

فهل من المهم مثلاً أن تثبت لزوجتك أنك على حق وهي على خطأ، أو أن تصطدم بشخص ما لأنه ارتكب خطأ طفيفاً؟

هل يهم تفضيلك لمطعم معين إلى الدرجة التي تستحق أن تجادل بشأنها؟

هل يبرر خدش بالسيارة أن ترفع دعوى على من تسبب فيه إلى المحكمة؟

هل يجب أن تناقش مسألة رفض جارك ركن سيارته على جانب آخر من الشارع على مائدة العشاء مع عائلتك؟

إن هذه الأمور والآلاف غيرها من الأمور الصغيرة هي ما يقضي الناس حياتهم في التطاحن بشأنها.

إن النجاح في الحياة يتطلب منك أن تعرف ما هي المعارك التي يجب عليك أن لا تخوضها، كما يتطلب منك أن تعرف المعارك التي يجب عليك أن تخوضها.

وتذكّر أن لك حياة واحدة على هذه الأرض فإذا صرفتها على معارك تافهة، فلن تملك فيها فرصة أخرى لكي تصرفها على معارك هامة.

الفهرست

القسم الأول

كيف نتغلّب على الفشل؟

تجنّب إرادة الفشل 9
خطوات لمواجهة المشاكل 31
ابتعد عن الزوايا الحادة 45
كيف تتجنّب الأخطاء؟ 57
لا تخشَ الفشل 65
تحمّل الخسائر وابدأ العمل من جديد 77
لتكن قراراتك حاسمة 107

القسم الثاني

نصائح للسير على طريق النجاح وتنظيم الوقت

استمع إلى كل النصائح، واعمل بما ينفعك منها 119